Explore the timeless principals of a prolific Investor and Silicon Valley Entrepreneur.

HOW TO GET RICH
(without getting lucky)

NAVAL RAVIKANT'S
FAMOUS TWEETSTORM IN A BOOK FORMAT



CURATED BY VRUSHAL KAPADNIS

1. Seek Wealth, Not Money or Status — Tìm kiếm sự giàu có, không phải tiền bạc, hay địa vị.

2. Make Abundance for the World — Làm cho thế giới trở nên phong phú

3. Free Markets Are Intrinsic to Humans — Thị trường tự do là bản chất của con người

4. Making Money Isn't About Luck — Kiếm tiền không phải là may mắn.

5. Make Luck Your Destiny — Làm cho số phận của bạn trở nên may mắn.

6. You Won't Get Rich Renting Out Your Time — Bạn không thể giàu có bằng cách đi làm thuê.

7. Live Below Your Means for Freedom — Hài lòng với gì bạn có là tự do.

8. Give Society What It Doesn't Know How to Get — Mang lại cho xã hội thứ nó không biết làm sao để có được.

9. The Internet Has Massively Broadened Career Possibilities — Internet giúp mở rộng sự nghiệp với mức độ lớn.

10. Play Long-term Games With Long-term People — Chơi với những người có tầm nhìn dài hạn.

11. Pick Partners With Intelligence, Energy and Integrity — Chọn đối tác khôn ngoan, nhiều năng lượng và Chính trực.

12. Partner With Rational Optimists — Hợp tác với những người lạc quan hợp lý

13. Arm Yourself With Specific Knowledge — Trang bị cho bản thân kiến thức đặc biệt

14. Specific Knowledge Is Highly Creative or Technical — Kiến thức đặc biệt là sự sáng tạo và kỹ thuật cao

15. Learn to Sell, Learn to Build — Học cách bán, học cách xây dựng.

16. Read What You Love Until You Love to Read — Đọc những gì bạn yêu thích cho đến khi bạn yêu thích việc đọc.

17. The Foundations Are Math and Logic — Nền tảng là toán học và Logic

18. There's No Actual Skill Called "Business" — Không có kỹ năng gì được gọi là "Kinh doanh"

19. Embrace Accountability to Get Leverage — Gánh lấy trách nhiệm

để có được đòn bẩy.

20. Take Accountability to Earn Equity — Gánh lấy trách nhiệm để nhận lấy tài sản

21. Labor and Capital Are Old Leverage — Nhân công và vốn là những đòn bẩy cũ.

22. Product and Media are New Leverage — Sản phẩm và truyền thông là hình thức đòn bẩy mới.

23. Product Leverage is Egalitarian — Đòn bẩy sản phẩm là bình đẳng.

24. Pick a Business Model With Leverage — Lựa chọn mô hình kinh doanh với đòn bẩy.

25. Example: From Laborer to Entrepreneur — Từ người lao động đến doanh nhân.

26. Judgment Is the Decisive Skill — Khả năng Phán đoán là kỹ năng quyết định

27. Set an Aspirational Hourly Rate — Thiết lập mức tiền công mong muốn theo giờ.

28. Work As Hard As You Can — Làm việc chăm chỉ nhất có thể.

29. Be Too Busy to 'Do Coffee' — Quá bận để uống cà phê.

30. Keep Redefining What You Do — Tiếp tục xác định lại những gì bạn làm.

31. Escape Competition Through Authenticity — Thoát khỏi sự cạnh tranh thông qua sự xác thực.

32. Play Stupid Games, Win Stupid Prizes — Chơi trò chơi ngu ngốc, nhận phần thưởng ngu ngốc.

33. Eventually You Will Get What You Deserve — Cuối cùng thì bạn cũng sẽ có được thứ bạn xứng đáng.

34. Reject Most Advice — Hầu hết những lời khuyên là vô ích.

35 .There Are No Get Rich Quick Schemes — Không có mô hình làm giàu nhanh chóng.

36. A Calm Mind, a Fit Body, a House Full of Love — Tâm trí bình thản, Cơ thể khỏe manh, và ngôi nhà hạnh phúc.

37. Being Ethical Is Long-Term Greedy—Đạo đức là "tham" về dài hạn.

1. Seek Wealth, Not Money or Status — Tìm kiếm sự giàu có, không phải tiền bạc, hay địa vị.

Naval là một nhà đầu tư công nghệ và là nhà sáng lập AngelList

Nivi: Các bạn có thể biết Naval tại tài khoản Twitter sau https://twitter.com/naval

Chúng ta sẽ nói về chủ đề **"Làm sao để giàu mà không cần may mắn"**. Chúng ta sẽ đi sau vào chi tiết, và Naval sẽ giải thích và mở rộng topic cho các bạn. Và anh ấy sẽ có nhiều ý tưởng mà anh ấy không publish trước đây.

Naval là nhà sáng lập AngelList và Epinions. Anh ấy cũng là nhà đầu tư vào các công ty công nghệ như Twitter, Uber và nhiều nữa.

Và tôi là Nivi, cũng là đồng sáng lập AngelList cùng Naval.

Naval: Rất nhiều người nói rằng các Tweet của tôi về chủ đề này rất hữu ích, nhiều người bên ngoài lĩnh vực công nghệ, họ rất muốn biết làm thế nào để giải quyết các vấn đề liên quan tới tiền bạc. Mọi người mơ hồ muốn biết làm sao để giàu có, nhưng họ không có

những nguyên tắc để làm điều đó.

Nivi: Sự khác biệt giữa giàu có, tiền bạc, và địa vị?

Wealth is assets that earn while you sleep

Naval: Sự giàu có là điều bạn muốn. Sự giàu có là tài sản mà giúp bạn kiếm được lợi nhuận ngay cả khi bạn ngủ. Giàu có là nhà máy, robots…làm thay đổi mọi thứ. Sự giàu có là chương trình máy tính chạy trong đêm phục vụ khách hàng. Sự giàu có thậm chí là tiền trong ngân hàng thứ giúp bạn tái đầu tư vào các tài sản và các loại hình kinh doanh khác nhau.

Thậm chí ngôi nhà cũng là loại hình của sự giàu có, khi bạn cho thuê, mặc dù khả năng mang lại năng suất thấp hơn là điều hành một doanh nghiệp thương mại.

Vậy, định nghĩa của tôi về sự giàu có là các loại hình kinh doanh hay các tài sản giúp bạn kiếm tiền ngay cả khi bạn ngủ.

Wealth buys your freedom

Giàu có đem lại cho bạn sự tự do.

Lý do bạn muốn giàu vì nó mang lại cho bạn sự tự do. Như vậy, bạn không cần phải đeo cà vạt quanh cổ, bạn không cần phải dậy lúc 7:00am, và chạy theo công việc, tham gia giao thông một cách vội vã. Bạn không cần lãng phí toàn bộ cuộc sống của mình để biến những giờ làm việc hiệu quả của bạn thành một công việc vô hồn mà không làm bạn hài lòng.

Như vậy mục đích của giàu có là sự tự do. Không gì ngoài điều đó. Đó không phải là mua một chiếc áo dạ bóng bẩy, hay lái chiếc Ferraris, du thuyền hay chuyên cơ riêng vòng quanh thế giới. Những thứ đó thực sự nhàm chán, ngu ngốc và nhanh qua.

Bạn sẽ không bao giờ đạt được trừ khi bạn thực sự muốn điều đó. Cả thế giới này muốn và cả thế giới này làm việc cật lực vì nó.

Ở một mức độ nào đó, nó là cạnh tranh. Nó có một trò chơi có tổng là tích cực, nhưng có những yếu tố cạnh tranh trong đó. Bởi vì nguồn tài nguyên là hữu hạn. Để có được nguồn lực giúp bạn thực hiện điều bạn muốn, bạn phải nổi bật.

Money is how we transfer wealth

Tiền là cách chúng ta chuyển giao sự giàu có. Nó là tín dụng xã hội. Nó là khả năng có được tín dụng, vay nợ từ thời gian của người

khác.

Nếu tôi làm tốt công việc, và nếu tôi tạo ra giá trị cho xã hôi, xã hội sẽ nói với tôi: “Oh, cảm ơn bạn. Chúng tôi nợ bạn điều gì đó trong tương lai vì công việc bạn đã thực hiện trong quá khứ. Và đây là một chút IOU (tôi nợ bạn). Hãy gọi đó là tiền”

Tiền đó trở thành điều xấu khi người ta đánh cắp nó “IOUs”. Chính phủ in thêm nhiều khoản IOUs. Người ta đàm phàn cho chính IOU của họ. Nhưng tiền có thể trở thành IOU đáng tin cậy từ xã hội thứ mà bạn sở hữu và đã thức hiện trong quá khứ.

Chúng ta có thể chuyển đổi IOUs xung quanh, và dó vậy tiền chính là cách chúng ta chuyển đổi sự giàu có

Status is your rank in the social hierarchy

Địa vị là vị trí của bạn trong cấp bậc xã hội.

Có 2 loại trò chơi cơ bản trong cuộc sống. Một là trò chơi về tiền bạc. Bởi vì tiền sẽ không giải quyết được hết tất cả các vấn đề của bạn, nhưng nó có thể giải quyết các vấn đề liên quan tới tiền bạc. Tôi nghĩ nhiều người biết điều này và khi họ nhận ra họ sẽ muốn kiếm tiền.

Nhưng cũng nhiều người không tin rằng họ có thể làm được. Họ không muốn tạo ra sự giàu có. Họ tỏ ra đức hạnh bằng cách tấn công những người doanh nhân bằng việc nói rằng “Well, nhiều tiền thường xấu xa. Tôi không muốn làm điều đó”

Như vậy họ đang chơi trò chơi thứ 2 đó là trò chơi địa vị. Họ cố gắng có được địa vị cao trong mắt người khác “Well, tôi không muốn tiền, tôi không cần nhiều tiền.”

Sự giàu có không phải là trò chơi có tổng bằng không “zero-sum game”. Tất cả mọi người trên thế giới này đều có thể có một ngôi nhà. Bởi vì việc bạn có một ngôi nhà không lấy đi khả năng của tôi có được một ngôi nhà cho riêng tôi. Nếu bạn có thể xây nhiều ngôi nhà, nhiều người sẽ có được nó.

Giàu có là trò chơi có tổng tích cực. Chúng ta cùng nhau tạo ra. Chúng ta nỗ lực để tạo ra những mảnh ghép nghệ thuật để giải thích những gì chúng ta đang làm. Và cuối cùng những điều mới được tạo ra. Đó là trò chơi có tổng tích cực.

Status is a very old game

Địa vị là trò chơi cũ rích.

Địa vị, mặt khác nó là trò chơi có tổng bằng 0. Nó rất lâu đời. Chúng ta đã từng chơi nó từ thời bộ lạc. Đó là thứ bậc. Ai đó đứng thứ nhất, ai đó thứ 2, thứ 3. Và khi thứ 3 thế chỗ thứ 2 thì thứ 2 phải biến khỏi chỗ đó. Như vậy địa vị là trò chơi có tổng bằng 0.

Chính trị là một ví dụ điển hình của trò chơi địa vị. Thậm chí cả trong thể thao. Để trở thành người thắng cuộc, bạn phải có người thua cuộc. Tôi thực sự không thích trò chơi địa vị.

Trên cơ sở tiến hóa, nếu bạn quay trở lại hàng ngàn năm trước, địa vị là một yếu tố dự báo sinh tồn tốt hơn so với sự giàu có. Bạn không thể có sự giàu có trước thời đại nông nghiệp vì bạn không thể lưu trữ những thứ đó. Những người săn bắn hái lượm mang mọi thứ trên lưng họ.

Vì vậy, những người săn bắn hái lượm sống trong các xã hội hoàn toàn dựa trên địa vị.

People creating wealth will always be attacked by people playing status games

Những người tạo ra sự giàu có luôn bị tấn công bởi những người chơi trò chơi địa vị.

Luôn luôn có một cuộc cạnh tranh tinh tế diễn ra giữa địa vị và sự giàu có. Ví dụ, khi các nhà báo tấn công người giàu, hoặc tấn công ngành công nghệ, họ thực sự đấu tranh để có được địa vị trong mắt người đọc. Họ nói rằng: "không, người dân quan trọng hơn. Và tôi, nhà báo, đại diện cho nhân dân, do đó tôi quan trọng hơn."

Vấn đề là để giành chiến thắng tại một trò chơi địa vị, bạn phải đạp người khác xuống. Đó là lý do tại sao bạn nên tránh các trò chơi đó trong cuộc sống bởi vì chúng biến bạn thành một người canh tranh giận dữ. Bạn luôn luôn chiến đấu để đặt người khác xuống, để đặt bản thân và những người bạn thích lên.

Trò chơi địa luôn luôn tồn tại. Bạn sẽ nhận ra rằng hầu hết thời gian, khi bạn cố gắng tạo ra sự giàu có, bạn sẽ bị tấn công bởi một người khác vì họ cố gắng trông giống như một đôi giày đẹp trong mắt người khác.

Họ đang cố gắng nâng cao vị thế của mình bằng chi phí của bạn. Họ đang chơi một trò chơi khác. Và nó là một trò chơi tồi tệ. Nó là một trò chơi tổng bằng không, thay vì một trò chơi tổng hợp tích cực.

2. Make Abundance for the World — Làm cho thế giới trở nên phong phú

Ethical wealth creation makes abundance for the world

Tạo ra sự giàu có về đạo đức làm thế giới trở nên phong phú.

Naval: Tôi nghĩ rằng đã có khái niệm kiếm tiền là xấu xa, phải không?. "Tiền là nguồn gốc của tội lỗi". Mọi người nghĩ rằng giới ngân hàng đánh cắp tiền của chúng ta.

Trong lịch sử thế giới, ở một khía cạnh nào đó, luôn có mối quan hệ giữa kẻ săn mồi/ con mồi, giữa người tạo ra và người lấy đi. Luôn có những người ngoài kia xây dựng, làm việc chăm chỉ để tạo ra mọi thứ.

Sau đó, luôn có những người đi cùng với một thanh kiếm, hoặc một khẩu súng, hoặc thuế, hoặc chủ nghĩa tư bản thân hữu, hoặc Chủ nghĩa Cộng sản, hoặc những gì họ có. Có tất cả các phương pháp khác nhau để đánh cắp.

Ngay cả trong tự nhiên, có nhiều ký sinh trùng hơn so với các sinh vật không ký sinh. Bạn có một tấn ký sinh trùng trong bạn, những vật thể đang sống nhờ bạn. Nhưng tốt hơn hết là cộng sinh, bạn lấy đi thứ gì đó bạn phải trả lại một cái gì đó. Nhưng có rất nhiều người chỉ muốn lấy đi. Đó là bản chất của bất kỳ hệ thống phức tạp nào được xây dựng.

Những gì tôi đang tập trung vào là tạo ra sự giàu có thực sự. Nó không phải là về việc đánh cắp tiền. Nó không phải là lấy một cái gì đó từ người khác. Nó là việc tạo ra sự phong phú.

Rõ ràng, có một số lượng công việc hữu hạn, hoặc khối lượng tài sản hữu hạn. Nếu không, chúng ta vẫn sẽ ngồi quanh các hang động, tìm ra cách phân chia các mảnh gỗ lửa hoặc con nai chết nào đó.

Hầu hết sự giàu có trong nền văn minh, trên thực tế, tất cả được tạo ra từ đâu đó. Nó được tạo ra từ mọi người. Nó được tạo ra từ công nghệ. Nó được tạo ra từ năng suất. Nó được tạo ra từ công việc khó khăn. Ý tưởng mà người ta gắn cho nó là đánh cắp thứ gì từ người khác là trò chơi có tổng bằng không là từ những người đang cố gắng chơi trò chơi địa vị.

Everyone can be rich

Ai cũng có thể giàu có.

Thực tế ai cũng có thể giàu có. Chúng ta có thể thấy điều này, rằng ở Thế giới thứ nhất, mọi người về cơ bản giàu có hơn hầu hết những người còn sống cách đây 200 năm.

200 năm trước không ai có thuốc kháng sinh. Không ai có xe hơi.

Không ai có điện. Không ai có iPhone. Tất cả những điều này là do những phát minh đã làm cho chúng ta giàu có hơn trước đây.

Hôm nay, tôi thà làm một người nghèo ở một quốc gia thuộc Thế giới thứ nhất, còn hơn là một người giàu có ở Louis thời xưa của Pháp. Tôi là một người nghèo hơn là quý tộc. Đó là vì sự tạo ra giàu có.

Mục đích của công nghệ là khoa học được áp dụng cho để tạo ra sự phong phú. Vì vậy, tôi nghĩ về cơ bản mọi người đều có thể giàu có.

Thử suy nghĩ như này, tôi muốn bạn hãy tưởng tượng nếu mọi người đều có kiến thức về kỹ thuật phần mềm và phần cứng giỏi. Nếu bạn giỏi, bạn có thể chế tạo robot, máy tính và cầu nối, và lập trình cho chúng. Hãy nói rằng mọi người đều biết cách làm điều đó.

Bạn nghĩ xã hội sẽ như thế nào sau 20 năm nữa? Tôi đoán là chúng ta sẽ chế tạo robot, máy móc, phần mềm và phần cứng để làm mọi thứ. Tất cả chúng ta sẽ sống trong sự phong phú.

Về cơ bản, chúng ta sẽ nghỉ hưu, theo nghĩa là không ai trong chúng ta sẽ phải làm việc cho bất kỳ công việc cơ bản nào. Chúng ta thậm chí sẽ có y tá robot, bệnh viện điều khiển máy, những chiếc xe tự lái, những trang trại được tự động hóa 100%. Chúng ta sẽ có năng lượng sạch.

Tại thời điểm đó, chúng ta có thể sử dụng các đột phá công nghệ để có được mọi thứ chúng ta muốn. Nếu bất cứ ai vẫn còn làm việc tại thời điểm đó, họ sẽ làm việc như một hình thức thể hiện sự sáng tạo của họ. Họ làm việc vì nó đóng góp để xây dựng và thiết kế mọi thứ.

Tôi không nghĩ rằng chủ nghĩa tư bản là xấu xa. Chủ nghĩa tư bản thực sự tốt. Nó chỉ là nó đang bị tấn công. Nó bị tấn công bởi giá cả bên ngoài không phù hợp. Nó bị tấn công bởi sản lượng không phù hợp, nơi bạn có tham nhũng, hoặc bạn có độc quyền.

3. Free Markets Are Intrinsic to Humans — Thị trường tự do là bản chất của con người

Free markets are intrinsic to the human species

Naval: Chủ nghĩa tư bản nói chung [có nghĩa là thị trường tự do] là bản chất của loài người. Chủ nghĩa tư bản không phải thứ chúng ta phát minh ra, thậm chí không phải thứ chúng ta khám phá. Nó ở trong chúng ta trong mọi trao đổi mà chúng ta có.

Khi bạn và tôi trao đổi thông tin, tôi muốn một số thông tin từ bạn. Tôi cung cấp cho bạn thông tin. Bạn cho tôi thông tin. Nếu chúng ta không trao đổi thông tin tốt, bạn sẽ nói chuyện với người khác. Vì vậy, khái niệm trao đổi và theo dõi các khoản tín dụng, ghi nợ, điều

này được xây dựng trong chúng ta như những động vật trong xã hội linh hoạt.

Chúng ta là loài động vật duy nhất trong vương quốc động vật mà có sự hợp tác vượt qua ranh giới di truyền. Hầu hết các động vật thậm chí không có sự hợp tác. Nhưng khi chúng làm, chúng chỉ hợp tác trong phạm vi máu mủ hay cùng loài , vì chúng có một số lợi ích chung.

Con người không như vậy. Tôi có thể hợp tác với các bạn. Một trong số các bạn là người Serbia. Một người khác là người Ba Tư theo nguồn gốc. Và tôi là người Ấn Độ theo nguồn gốc. Chúng tôi có rất ít chung dòng máu, về cơ bản là không. Nhưng chúng ta vẫn hợp tác

Điều gì cho phép chúng ta hợp tác? Vì chúng ta có thể theo dõi các khoản ghi nợ và tín dụng. Ai đưa vào bao nhiêu công việc? Ai đóng góp bao nhiêu? Đó là chủ nghĩa tư bản thị trường tự do.

Vì vậy, tôi tin tưởng mạnh mẽ rằng nó là bản chất của loài người, và chúng ta sẽ tạo ra ngày càng nhiều của cải và sự phong phú cho nhau.

Mọi người đều có thể giàu có. Mọi người đều có thể nghỉ hưu. Mọi người đều có thể thành công. Nó chỉ đơn thuần là một câu hỏi về

giáo dục và khao khát. Bạn phải muốn nó. Nếu bạn không muốn điều đó, tốt thôi, bạn chọn không tham gia trò chơi.

Nhưng đừng cố gắng hạ bệ những người đang chơi. Bởi vì đó trò chơi đó giữ cho bạn trên một chiếc giường ấm áp thoải mái vào ban đêm. Đó là trò chơi mà giữ một mái nhà trên đầu của bạn. Đó là trò chơi mà giữ cho siêu thị của bạn luôn có hàng. Đó là trò chơi mà iPhone luôn rung trong túi của bạn.

Vì vậy, nó là một trò chơi đẹp, đáng chơi về mặt đạo đức, lý trí, xã hội cho loài người. Nó sẽ tiếp tục làm cho tất cả chúng ta ngày càng giàu hơn, cho đến khi chúng ta tạo ra khối tài sản khổng lồ cho bất kỳ ai muốn nó.

Too many takers and not enough makers will plunge a society into ruin

Quá nhiều người muốn lấy, và không đủ người kiến tạo sẽ khiến xã hội bị phá hủy.

Nivi: Nó không chỉ là những cá nhân bí mật coi thường sự giàu có, mà còn có những quốc gia, nhóm, đảng chính trị công khai coi thường sự giàu có. Hoặc ít nhất là như vậy.

Naval: Đúng vậy. Những gì các quốc gia, các đảng chính trị và các nhóm, họ đang chơi trò chơi có tổng bằng không. Trong quá trình phá hủy sự giàu có, họ sẽ kéo mọi người xuống mức của họ.

Đó là lý do tại sao Hoa Kỳ là một quốc gia rất phổ biến đối với người nhập cư, vì giấc mơ Mỹ. Bất cứ ai cũng có thể đến đây, nghèo, và sau đó làm việc rất chăm chỉ và kiếm tiền, và trở nên giàu có. Thậm chí chỉ cần kiếm một số tiền cơ bản cho cuộc sống của họ.

Rõ ràng, định nghĩa của sự giàu có là khác nhau đối với những người khác nhau. Một định nghĩa về sự giàu có của công dân thế giới thứ nhất có thể là, "Oh , tôi phải kiếm được hàng triệu đô la, và tôi đã hoàn thành."

Trong khi đó một người nhập cư nghèo ở Thế giới thứ ba vừa mới đặt chân vào Mỹ, và chúng tôi cũng là những người nhập cư nghèo đến đây khi tôi còn khá trẻ, đến Hoa Kỳ, sự giàu có có thể chỉ là một con số thấp hơn nhiều. Có lẽ chỉ là, tôi không cần phải làm việc lao động chân tay trong suốt quãng đời còn lại.

Nhưng các nhóm coi thường nó về cơ bản sẽ đưa toàn bộ mọi người đến mức đó. Nếu bạn nhận được quá nhiều người muốn lấy đi, và không đủ người kiến tạo, xã hội sụp đổ. Bạn kết thúc với một đất nước cộng sản.

Nhìn vào Venezuela, phải không? Họ đã rất bận rộn, chia rẽ và phân tán, mọi người thực sự đang đói trên đường phố và mất hàng kg trọng lượng cơ thể mỗi năm chỉ vì đói.

Một cách khác để suy nghĩ về nó là hãy tưởng tượng một sinh vật có quá nhiều ký sinh trùng. Bạn chỉ cần một số lượng nhỏ ký sinh trùng để giữ cho cơ thể khỏe.

Bạn cần rất nhiều ký sinh. Tất cả các ty thể trong tất cả các tế bào của chúng ta giúp chúng ta hô hấp và đốt cháy oxy. Đây là những ký giúp chúng ta sống sót. Chúng ta không thể sống sót mà không có chúng.

Nhưng, với tôi, đó là những đối tác trong việc tạo ra sự giàu có tạo ra cơ thể con người. Nhưng nếu cơ thể bạn chỉ toàn chứa đầy ký sinh trùng, nếu bạn bị nhiễm giun, hoặc vi rút hoặc vi khuẩn hoàn toàn là ký sinh trùng, bạn sẽ chết. Vì vậy, bất kỳ sinh vật nào chỉ có thể chịu được một số lượng nhỏ ký sinh trùng. Khi yếu tố ký sinh vượt quá tầm kiểm soát, bạn sẽ chết.

Một lần nữa tôi nói về việc tạo ra sự giàu có về đạo đức. Tôi không nói về độc quyền. Tôi không nói về chủ nghĩa tư bản thân hữu. Tôi không nói về những yếu tố bên ngoài bị đánh giá sai như môi trường.

Tôi nói về tâm trí tự do và thị trường tự do. Trao đổi quy mô nhỏ giữa những người mà lòng tự nguyện và không có tác động lớn đến những người khác.

Tôi nghĩ rằng kiểu tạo ra sự giàu có đó, nếu một xã hội không tôn trọng nó, nếu nhóm không tôn trọng nó, thì xã hội sẽ chìm vào cảnh hoang tàn và bóng tối.

4. Making Money Isn’t About Luck — Kiếm tiền không phải là may mắn.

Making money isn’t about luck

Naval: Rõ ràng, chúng tamuốn giàu có, và chúng ta muốn đến đích đó trong cuộc đời này mà không phải dựa vào may mắn.

Rất nhiều người nghĩ kiếm tiền là về may mắn. Nó không… Nó là trở thành người luôn biết cách kiếm ra tiền.

Tôi muốn nghĩ rằng nếu tôi mất hết tiền và nếu bạn thả tôi trên một con đường ngẫu nhiên ở bất kỳ quốc gia nói tiếng Anh nào, trong vòng 5, 10 năm sau, tôi sẽ trở nên giàu có trở lại. Bởi vì nó là một bộ

kỹ năng mà tôi đã phát triển và tôi nghĩ ai cũng có thể phát triển.

Trong 1.000 vũ trụ song song, bạn sẽ muốn trở nên giàu có trong 999 vũ trụ còn lại. Bạn không muốn giàu có trong 50 vũ trụ mà bạn gặp may mắn. Chúng ta không muốn yếu tố may mắn như vậy.

Có **bốn** loại may mắn mà chúng ta sẽ nói:

1. **Blind luck — may mắn mù quáng.**

Loại may mắn đầu tiên là may mắn mù quáng. Nơi tôi gặp may vì điều gì đó hoàn toàn nằm ngoài tầm kiểm soát của tôi đã xảy ra. Đó là vận may, đó là số phận.

2. Luck from hustling — may mắn từ sự chăm chỉ

May mắn có được nhờ sự kiên trì, chăm chỉ, hối hả, chuyển động. Đó là khi bạn chạy xung quanh tạo ra rất nhiều cơ hội, bạn sẽ tạo ra rất nhiều năng lượng, bạn làm rất nhiều việc, rất nhiều thứ sẽ bị khuấy động.

Nó gần giống như trộn một đĩa petri và xem những gì kết hợp. Hoặc trộn một loạt các thuốc thử và xem những gì kết hợp. Bạn có thể tạo ra đủ lực lượng và sự hối hả và năng lượng mà may mắn sẽ tìm đến

bạn.

3. Luck from preparation — May mắn từ sự chuẩn bị.

Cách thứ ba là bạn trở nên rất giỏi trong việc phát hiện ra may mắn. Nếu bạn rất thành thạo trong một lĩnh vực, bạn sẽ nhận thấy may mắn xảy hay ra trong lĩnh vực đó. Vì vậy, bạn sẽ trở nên nhạy cảm với may mắn và điều đó thông qua kỹ năng và kiến thức và công việc.

4. Luck from your unique character — May mắn đến từ tính cách có một không hai của bạn.

Loại may mắn cuối cùng là loại kỳ lạ nhất, khó nhất. Nhưng đó là những gì chúng ta muốn nói về. Đó là nơi bạn sẽ xây dựng một nhân vật độc đáo, một thương hiệu độc đáo, một tư duy độc đáo, nơi may mắn tìm sẽ thấy bạn.

Ví dụ, bạn là người giỏi nhất thế giới về lặn dưới biển sâu. Bạn biết đến việc lặn xuống biển sâu dưới mức nước mà thậm chí không ai khác dám làm.

Sau đó, do may mắn, ai đó tìm thấy một con tàu kho báu bị chìm ngoài khơi. Họ có thể biết được nó. Chà, may mắn của họ đã trở

thành may mắn của bạn, bởi vì họ sẽ tìm đến với bạn để nhờ lấy kho báu đó. Bạn sẽ được trả tiền cho nó.

Và đó là một ví dụ cực đoan. Người gặp may mắn khi tìm thấy rương kho báu, đó là may mắn mù quáng. Nhưng họ đến với bạn và yêu cầu bạn giải nén nó và họ phải cho bạn một nửa, đó không phải là may mắn.

Bạn đã tạo ra may mắn của riêng bạn. Bạn đặt mình vào một vị trí để có thể tận dụng sự may mắn đó. Hoặc để thu hút sự may mắn đó khi không ai khác tạo ra cơ hội cho chính họ. Khi chúng ta nói về việc không cần may mắn, chúng ta muốn nói đến tính quyết đoán, chúng ta không muốn để vuột mất cơ hội.

In 1,000 parallel universes, you want to be wealthy in 999 of them

Nivil: Anh có muốn giải thích thêm một chút về ý tưởng rằng trong 1.000 vũ trụ song song bạn sẽ muốn giàu với 999 vũ trụ còn lại không? Tôi nghĩ rằng một số người sẽ nói rằng, điều đó có vẻ không thể.

Naval: Không, tôi không nghĩ rằng điều đó là không thể. Tôi nghĩ rằng bạn có thể phải làm việc chăm chỉ hơn với điều kiện ban đầu

của bạn. Tôi bắt đầu là một đứa trẻ nghèo ở Ấn Độ, vì vậy nếu tôi có thể làm điều đó, thì bất cứ ai cũng có thể, theo nghĩa như vậy.

Bây giờ, rõ ràng, tôi có đầy đủ bộ phận chân tay và tôi có các khóa học tâm thần và tôi có một nền giáo dục. Có một số điều kiện tiên quyết mà bạn có thể vượt qua. Nhưng nếu bạn nghe video hoặc podcast này, bạn có thể có các phương tiện cần thiết theo ý của bạn, đó là một cơ sự lựa chọn của bạn.

Và tôi cũng đã gặp rất nhiều điều xui xẻo trên đường đời. Tài sản nhỏ đầu tiên mà tôi kiếm được, tôi ngay lập tức bị mất trong thị trường chứng khoán. Tài sản nhỏ thứ hai mà tôi kiếm được, hoặc đáng lẽ tôi phải kiếm được, về cơ bản tôi đã bị lừa bởi các đối tác kinh doanh của mình. Và chỉ có lần thứ ba là một cơ duyên.

Và, ngay cả khi đó, nó đã ở trong một cuộc đấu tranh chậm và vững chắc. Tôi đã không kiếm được tiền trong cuộc sống với một khoản lớn. Nó luôn luôn là một đống những thứ nhỏ chất đống lên nhau. Nó là việc liên tục tạo ra sự giàu có bằng cách tạo ra các doanh nghiệp, bao gồm các cơ hội và tạo các khoản đầu tư. Nó không phải là một thứ gì đó khổng lồ được tạo nên ngay.

Wealth stacks up one chip at a time, not all at once

Giàu có là sắp xếp từng con chíp tại một thời điểm, không phải tất cả một lúc.

Tài sản cá nhân của tôi đã không được tạo ra trong một năm. Nó tích lũy một chút, chíp tại một thời điểm. Nhiều lựa chọn hơn, nhiều doanh nghiệp hơn, đầu tư nhiều hơn, nhiều thứ hơn mà tôi có thể làm.

Giống như cách mà Nenad, illacertus, anh ấy xây dựng thương hiệu của mình trực tuyến. Anh xây dựng video. Nó không giống như việc một video nào đột nhiên làm cho anh ta giàu có chỉ sau một đêm. Nó là một cuộc chơi dài của việc học, đọc, và tạo ra điều đó.

Chúng ta nói về việc trở nên giàu có để bạn có thể nghỉ hưu, vì vậy bạn có quyền tự do. Không nghỉ hưu theo nghĩa là bạn không làm gì cả. Nhưng theo nghĩa là bạn không phải đến bất cứ nơi nào bạn không muốn, bạn không phải làm bất cứ điều gì bạn không muốn, bạn có thể thức dậy bất kỳ lúc nào bạn muốn, bạn có thể ngủ khi bạn muốn, bạn không có ông chủ. Đó là tự do.

Chúng ta nói về sự giàu có để có được tự do. Đặc biệt là nhờ có Internet những ngày này, cơ hội là rất lớn. Thật ra, tôi có rất nhiều cách để kiếm tiền, nhưng tôi không có đủ thời gian. Tôi có cơ hội tuôn ra từ đầu tôi và điều tôi không ngừng nghỉ là thời gian.

Có rất nhiều cách để tạo ra sự giàu có, tạo ra sản phẩm, tạo ra doanh nghiệp, tạo cơ hội và như một sản phẩm phụ, được xã hội trả tiền mà tôi không thể xử lý tất cả.

5. Make Luck Your Destiny — Làm cho số phận của bạn trở nên may mắn.

Nivi: Tôi nghĩ khá thú vị là ba loại may mắn đầu tiên mà bạn mô tả rất phổ biến đối mọi người. Và loại may mắn cuối cùng đến từ điều đặc biệt của bạn, cách bạn hành động. Nó không phải là thứ xáo rỗng.

Loại may mắn thứ tư đó là việc bạn kết hợp ưu điểm riêng biệt của bạn với hành động. Tôi nghĩ nó rất thú vị và có thể nó là cơ hội để mọi người nhận ra và tận dụng nó.

Naval: Tôi nghĩ đây là điểm mấu chốt, nó sẽ trở nên quyết đoán đến mức không còn là may mắn nữa. Như vậy định nghĩa về may mắn sẽ mờ dần và chuyển thành định mệnh. Tôi sẽ mô tả đặc điểm thứ tư này khi bạn xây dựng nhân vật của riêng mình theo một cách nhất định và sau đó nhân vật của bạn trở thành định mệnh của bạn.

Build your character so opportunity finds you

Xây dựng tính cách riêng và cơ hội sẽ tìm đến bạn.

Một trong những điều tôi nghĩ là quan trọng để kiếm tiền, đó khi bạn

có uy tín riêng khiến mọi người muốn giao dịch thông qua bạn. Tôi sử dụng ví dụ như, nếu bạn là một thợ lặn tuyệt vời thì người săn kho báu sẽ đến và đưa cho bạn cơ hội cho kỹ năng lặn của bạn.

Nếu bạn là một người có tư duy dài hạn, đáng tin cậy, chính trực, uy tín. Khi người khác muốn thực hiện giao dịch nhưng họ không biết làm thế nào để thực hiện chúng cách, tin cậy với người lạ khác, họ sẽ tiếp cận bạn theo nghĩa đen và cung cấp cho bạn những thỏa thuận hoặc một thỏa thuận duy nhất chỉ vì tính toàn vẹn và danh tiếng, uy tín mà bạn đã xây dựng cho chính mình.

Warren Buffett, ông ấy được đề nghị thực hiện các giao dịch, mua bán các công ty, ông ấy là sự bảo đảm, bảo lãnh ngân hàng và làm những việc mà người khác không thể làm vì danh tiếng của ông ấy.

Nhưng tất nhiên là rất mong manh. Nó là trách nhiệm, thương hiệu mạnh trên đó, nhưng chúng ta sẽ nói về sau, đi kèm với trách nhiệm giải trình.

Nhưng tôi muốn nói đến tính cách của bạn, danh tiếng của bạn, đây là những thứ mà bạn có thể xây dựng sau đó nó sẽ cho phép bạn tận dụng các cơ hội mà người khác có thể mô tả là may mắn nhưng bạn biết rằng đó không phải là may mắn.

Nivi: Bạn có nói rằng loại may mắn thứ tư này ít nhiều là một định mệnh. Có một trích dẫn từ cuốn sách gốc trong bài viết trên blog của Marc, từ Benjamin Disraeli, là cựu thủ tướng của Vương quốc Anh. Câu nói để miêu tả về sự may mắn này là: **"chúng tôi tạo ra vận may và chúng tôi gọi chúng là định mệnh."**

You have to be a little eccentric to be out on the frontier by yourself

Bạn phải có một chút lập dị để đặt mình ra ngoài ranh giới

Có một vài điều thú vị khác về loại may mắn này đã được đề cập trong bài đăng trên blog, tôi nghĩ rằng sẽ rất tốt cho người nghe khi nghe về điều đó, loại may mắn thứ tư này gần như có thể xuất phát từ những cách làm lập dị của bạn, và sự lập dị đó không nhất thiết là điều xấu trong trường hợp này. Trong thực tế, nó là một điều tốt.

Naval: Yes, hoàn toàn. Bởi vì thế giới là một nơi rất hiệu quả, vì vậy, mọi người đều cố gắng tìm ra thứ gì đó mới, những tiểu thuyết mới và khám phá mới, nó giúp mọi thứ vận hành vượt qua ranh giới.

Ở đâu đó, bạn phải có một chút lập dị để tự mình ra ngoài ranh giới, và sau đó bạn phải sẵn sàng đào sâu hơn những người khác, sâu hơn là có vẻ hợp lý vì bạn hứng thú với nó.

Nivi: Đúng rồi, có hai câu trích dẫn mà tôi thấy đã thể hiện loại may mắn này cùng với câu nói của Benjamin Disraeli, đây là từ Sam Altman mà anh ấy nói: ***"extreme people get extreme results." — "những người cực đoan sẽ nhận được những kết quả cực kỳ"***. Tôi nghĩ rằng, nó khá hay. Và sau đó, từ Jeffrey Pfeffer, một giáo sư tại Stanford: ***"you can't be normal and expect abnormal returns." — "bạn có thể bình thường và mong đợi lợi nhuận bất thường"***. Tôi luôn thích nhưng câu đó.

Naval: Yeah. Và một câu trích dẫn khác tôi thích nhưng nó trái ngược hoàn toàn đó là: ***"play stupid games win stupid prizes."- " chơi những trò chơi ngu ngốc giành những giải thưởng ngu ngốc".*** Rất nhiều người dành nhiều thời gian để chơi các trò chơi xã hội như trên Twitter nơi bạn đang cố gắng đạt được vị thế xã hội của mình và về cơ bản họ đã giành được những giải thưởng xã hội ngu ngốc vô giá trị.

Nivi: Tôi đoán điều cuối cùng mà tôi có được từ bài đăng trên blog này là ý tưởng rằng bằng cách theo đuổi những loại may mắn này, đặc biệt là may mắn cuối cùng, về cơ bản là tất cả mọi thứ trừ sự may mắn ngu ngốc — mù quáng.

Naval: Vâng, hoặc nó chỉ có thể là đảo ngược với ý nghĩa. Vì vậy, ít nhất là trung hòa may mắn để tài năng của riêng bạn phát huy.

6. You Won’t Get Rich Renting Out Your Time — Bạn không thể giàu có bằng cách đi làm thuê.

You won’t get rich renting out your time

Nivi: Tiếp theo, bạn đi vào chi tiết cụ thể hơn về cách bạn thực sự có thể làm giàu và cách bạn không thể làm giàu. Điểm đầu tiên là về cách bạn sẽ không trở nên giàu có: ***“Bạn sẽ không trở nên giàu có bằng cách đi làm thuê”*** . Bạn phải sở hữu tài sản, một phần của doanh nghiệp để có được tự do tài chính của bạn.

Naval: Đây có lẽ là một trong những điểm quan trọng nhất. Mọi người dường như nghĩ rằng mình có thể tạo ra sự giàu có và kiếm tiền thông qua công việc làm thuê. Và nó có lẽ nó sẽ không đem lại hiệu quả. Có nhiều lý do cho điều đó.

Nhưng điều cơ bản nhất là “ inputs - đầu vào” của bạn được liên kết rất chặt chẽ với “outputs — đầu ra” của bạn. Trong hầu hết mọi công việc được trả lương, ngay cả công việc mà Lương trả rất nhiều cho mỗi giờ như luật sư hoặc bác sĩ, thì bạn vẫn phải tiếp tục làm việc hàng giờ và mỗi giờ để được trả tiền.

Như vậy, điều đó có nghĩa là khi bạn ngủ hay nghỉ, bạn sẽ không kiếm được tiền. Khi bạn nghỉ hưu, bạn không kiếm được tiền. Khi bạn đi du lịch, bạn không kiếm được tiền. Và bạn không thể kiếm

tiền phi tuyến tính.

Nếu bạn nhìn vào ngay cả những bác sĩ giàu, thực sự giàu có, thì đó là vì họ mở một doanh nghiệp. Họ mở như một tư nhân. Và thực tiễn họ đó xây dựng cho mình một thương hiệu, và thương hiệu đó thu hút mọi người. Hoặc họ xây dựng một loại thiết bị y tế, hoặc thủ tục hoặc quy trình với tài sản trí tuệ.

Vì vậy, về cơ bản, khi bạn làm việc cho người khác, và người đó đang chấp nhận rủi ro, và có trách nhiệm, tài sản trí tuệ và thương hiệu. Nên, họ sẽ không trả đủ tiền cho bạn. Họ sẽ trả cho bạn mức tối thiểu mà họ có, để khiến bạn thực hiện công việc của họ. Và đó có thể là mức tối thiểu cao, nhưng nó vẫn không phải là sự giàu có thực sự khi bạn nghỉ hưu.

Renting out your time means you’re essentially replaceable

Làm thuê có nghĩa là bạn có thể bị thay thế.

Và cuối cùng, khi bạn thực sự thậm chí không tạo ra nhiều bản gốc cho xã hội. Như tôi đã nói, những tweetstorm này nên được gọi là “How to Create Wealth - Cách tạo ra sự giàu có”. “How to Get Rich — Làm sao để giàu” chỉ là làm cho tiêu đề hấp dẫn hơn. Nhưng bạn không tạo ra những điều mới cho xã hội. Bạn chỉ làm đi làm lại nhiều

lần.

Và về cơ bản bạn có thể bị thay thế vì bạn hiện đang thực hiện một vai trò thiết lập. Hầu hết các vai trò thiết lập có thể được dạy. Nếu chúng có thể được dạy như ở trường, thì cuối cùng, bạn sẽ phải cạnh tranh với một người khác mà họ được dạy thêm kiến thức gần đây, người mà được dạy những thứ mới, sẽ đến để thay thế bạn.

Có nhiều khả năng bạn đang làm một công việc mà cuối cùng có thể được thay thế bằng robot hoặc bằng AI. Nó không phải là thay thế toàn bộ qua một đêm. Nó được thay thế một chút tại một thời điểm. Và đó là loại ăn vào sự tạo ra sự giàu có của bạn, và khả năng kiếm tiền của bạn.

Vì vậy, về cơ bản, khi đầu vào của bạn khớp với đầu ra của bạn. Bạn có thể sẽ bị thay thế và bạn không sáng tạo. Tôi không nghĩ rằng, đó là cách mà bạn thực sự có thể kiếm tiền.

You must own equity to gain your financial freedom

Bạn phải sở hữu tài sản để có được tự do về tài chính.

Vì vậy, tất cả những người thực sự kiếm tiền tại một số thời điểm đều sở hữu một phần của sản phẩm, hoặc một phần doanh nghiệp

hoặc một loại IP nào đó. Điều đó có thể thông qua các lựa chọn cổ phiếu, làm việc tại một công ty công nghệ. Đó là một cách tốt để bắt đầu.

Nhưng thường thì sự giàu có thực sự được tạo ra bằng cách bắt đầu các công ty của riêng bạn, hoặc thậm chí bởi việc đầu tư. Họ đầu tư và mua cổ phần. Có nhiều con đường dẫn đến sự giàu có. Nhưng nó sẽ không phải là đi làm tính bằng giờ.

You want a career where your inputs don't match your outputs

Bạn muốn một sự nghiệp nơi đầu vào của bạn không khớp với đầu ra.

Bạn thực sự muốn một công việc, nghề nghiệp mà đầu vào của bạn là không khớp với kết quả đầu ra của bạn. Nếu bạn nhìn vào xã hội hiện đại. Các doanh nghiệp có tính sáng tạo cao và đòn bẩy cao có xu hướng là những doanh nghiệp mà bạn có thể làm một giờ làm việc nhưng nó có thể đem lại hiệu quả cực lớn. Hoặc bạn có thể làm 1.000 giờ làm việc, nhưng nó không đem lại hiệu quả.

Ví dụ, nhìn vào kỹ thuật phần mềm. Một kỹ sư vô danh tuyệt vời nào đó đã tạo ra bitcoin và tạo ra giá trị hàng tỷ đô la. Và một kỹ sư đang làm việc không đúng cách, hoặc không hoàn toàn tốt, hoặc không

sáng tạo, hay chu đáo, hoặc bất cứ điều gì, họ có thể làm việc trong cả một năm, nhưng mọi đoạn mã họ gửi đều không được sử dụng. Khách hàng không muốn nó.

Đó là một ví dụ về một nghề nghiệp nơi mà đầu vào và đầu ra bị ngắt kết nối cao. Nó không dựa trên số giờ bạn đưa vào.

Trong khi ở đầu bên kia, nếu bạn là một người đốn gỗ, thậm chí là người đốn gỗ tốt nhất trên thế giới, giả sử bạn không làm việc với các công cụ, vì vậy đầu vào và đầu ra được kết nối rõ ràng. Bạn chỉ cần sử dụng rìu hoặc cưa. Nhưng bạn biết đây, người đốn gỗ giỏi nhất thế giới có thể hơn gấp 3 lần so với người đốn tệ nhất. Nhưng nó cũng không phải là một sự khác biệt lớn.

Vì vậy, bạn muốn tìm kiếm các ngành nghề và nghề nghiệp trong đó đầu vào và đầu ra bị ngắt kết nối cao. Đây là một cách khác để nói rằng bạn muốn tìm kiếm những thứ được đòn bẩy. Và bằng đòn bẩy, tôi không có ý là chỉ đòn bẩy tài chính, như sử dụng ở Phố Wall. Tôi muốn nói về các công cụ. Chúng ta sử dụng các công cụ.

Máy tính là một công cụ mà các kỹ sư phần mềm sử dụng. Nếu tôi là một người đốn gỗ với máy ủi, rìu, robot tự động và cưa, tôi sẽ sử dụng các công cụ và sẽ có nhiều đòn bẩy hơn so với người chỉ dùng tay trần để chặt cây.

Các công cụ và đòn bẩy là những gì tạo ra sự ngắt kết nối giữa đầu vào và đầu ra. Do đó, thành phần sáng tạo của một nghề càng cao, càng có nhiều khả năng đầu vào và đầu ra bị ngắt kết nối.

Vì vậy, tôi nghĩ rằng nếu bạn nhìn vào các ngành nghề mà đầu vào và đầu ra của bạn có mối liên hệ chặt chẽ với nhau, thì nó sẽ rất, rất, rất khó để tạo ra sự giàu có và tạo ra sự giàu có cho chính bạn trong quá trình đó.

7. Live Below Your Means for Freedom — Hài lòng với gì bạn có là tự do.

People living below their means have freedom

Nivi: Còn điều gì ngoài việc đi làm thuê mà chúng ta nên tránh?

Naval: Yeah, Có 2 tweets mà tôi đưa ra có liên quan tới nhau. Đầu tiên tôi muốn nói về việc nâng cấp lối sống của bạn,bạn không nên nâng cấp quá nhanh. Và điều đó cơ bản như đã nói, những người sống dưới mức của họ sẽ được hưởng một sự tự do mà những người bận rộn nâng cấp lối sống của họ không thể có.

Và tôi nghĩ nó rất quan trọng, không nâng cấp lối sống của bạn mọi lúc để duy trì sự tự do của bạn. Và nó sẽ cho bạn tự do để hoạt động.

Về cơ bản, một khi bạn kiếm được một ít tiền, bạn vẫn muốn được sống như con người cũ của mình, để nỗi lo lắng không còn nữa. Vì vậy, đừng chạy theo để nâng cấp ngôi nhà, và lối sống, và tất cả những thứ đó.

The most dangerous things are heroin and a monthly salary

Thứ nguy hiểm nhất đó là heroin và tiền lương hàng tháng.

VD bạn được trả 1.000 đô la một giờ. Vấn đề là, khi bạn đi vào lối sống làm việc như vậy, bạn không đột nhiên chuyển từ kiếm 20 đô la một giờ sang kiếm được 1.000 đô la một giờ. Đó là một sự tiến bộ trong một sự nghiệp lâu dài.

Và khi điều đó xảy ra, một vấn đề tinh tế nữa là bạn sẽ nâng cấp lối sống của mình khi bạn kiếm được nhiều tiền hơn và nhiều tiền hơn. Và khi nâng cấp lối sống lên (nhà mới, xe mới, …) bạn thường coi đó là sự giàu có, và bạn sẽ ở trong cái bẫy nô lệ tiền lương này.

Vì vậy, như Nassim Taleb nói: “những thứ nguy hiểm nhất là heroin và tiền lương hàng tháng”. Phải, bởi vì chúng gây nghiện cao. Đó là cách người ta muốn trở nên “giàu có” là bạn muốn nghèo, làm việc, làm việc và làm việc.

Ideally, you'll make your money in discrete lumps

Lý tưởng nhất là bạn sẽ kiếm tiền từ những cục rời rạc

Và đây là ví dụ như cách ngành công nghiệp công nghệ hoạt động. Trường hợp bạn không kiếm được tiền trong mười năm, nhưng sau đó đột nhiên vào năm thứ mười một, bạn có thể sẽ có một ngày trả lương khổng lồ.

Đó là lý do tại sao một mức thuế suất cận biên rất cao đối với nhưng thứ được gọi là giàu có được coi là thiếu sót, bởi vì đó là nghề có rủi ro cao nhất, sáng tạo nhất và bạn thực sự mất tiền trong một thập kỷ hay trong suốt cuộc đời của bạn, trong khi bạn gặp rủi ro lớn, và bạn chảy máu, và chảy máu, và chảy máu túi tiền liên tục.

Và sau đó đột nhiên vào năm mười một, hoặc năm mười lăm, bạn có thể sẽ có một phần thưởng lớn. Nhưng sau đó tất nhiên là ****chú Sam**** xuất hiện và họ sẽ nói: "Hey Hey, bạn biết không, bạn vừa kiếm được rất nhiều tiền trong năm nay. Do đó, bạn giàu có. Do đó, bạn thật ác và bạn sẽ giao nó cho chúng tôi". Vì vậy, nó có thể sẽ phá hủy những loại nghề mạo hiểm sáng tạo này.

Nhưng lý tưởng nhất là bạn muốn kiếm tiền của mình thành từng cục riêng biệt, tách biệt trong thời gian dài, để lối sống của chính bạn

không có cơ hội thích nghi nhanh chóng, và về cơ bản, bạn sẽ nói: " OK, giờ tôi đã làm xong. Bây giờ tôi đã nghỉ hưu. Bây giờ tôi tự do, Tôi vẫn sẽ làm việc, nhưng tôi sẽ làm với những thứ tôi muốn, khi tôi muốn". Và do đó, bạn sẽ có nhiều biểu hiện sáng tạo hơn, và ít quan tâm về tiền bạc hơn.

* Chú Sam lấy những từ đầu của United States of America là một từ nhân cách hóa quốc gia chỉ nước Mỹ và đôi khi cụ thể hơn là chỉ chính phủ Mỹ, được sử dụng lần đầu tiên trong thời kì cuộc chiến tranh 1812*

8. Give Society What It Doesn't Know How to Get — Mang lại cho xã hội thứ nó không biết làm sao để có được.

Give society what it wants, but doesn't know how to get — at scale

Mang lại cho xã hội thứ nó không biết làm sao để có được — ở mức quy mô.

Nivil: Không thể giàu bằng cách đi làm thuê. Nhưng bạn nói rằng "Bạn sẽ giàu bằng cách đem lại cho xã hội thứ nó muốn, thứ xã hội chưa biết cách làm sao có được ở mức độ quy mô"

Naval: Đúng rồi. Vì vậy, về cơ bản như chúng ta đã nói trước đây, tiền là IOUs (tôi nợ bạn) mà nhưng người trong xã hội nói rằng: "Bạn đã làm một điều gì đó tốt trong quá khứ. Bây giờ, đó là điều mà chúng tôi nợ bạn trong tương lai". Và vì vậy xã hội sẽ trả tiền cho bạn để tạo ra những thứ mà nó muốn.

Nhưng xã hội vẫn chưa biết cách tạo ra những thứ đó bởi vì nếu nó có thể, họ sẽ không cần bạn.

Hầu như tất cả mọi thứ trong nhà bạn, tại nơi làm việc và trên đường phố từng là công nghệ tại một thời điểm. Đã có thời xăng dầu là một công nghệ, khiến J.D. Rockefeller trở nên giàu có. Đã có thời ô tô là công nghệ, điều đó khiến Henry Ford trở nên giàu có.

Khi một cái gì đó hoạt động, nó không còn công nghệ. Vì vậy, xã hội luôn muốn những điều mới.

Figure out what product you can provide and then figure out how to scale it

Tìm ra sản phẩm mà bạn có thể cung cấp và tìm ra cách mở rộng quy mô.

Và nếu bạn muốn giàu có, bạn phải tìm ra một trong những điều bạn

có thể cung cấp cho xã hội, mà nó chưa biết làm thế nào để có được, nhưng nó sẽ muốn, đó là điều tự nhiên đối với bạn, và trong bộ kỹ năng của bạn, trong khả năng của bạn.

Và sau đó bạn phải tìm ra cách mở rộng nó. Bởi vì nếu bạn chỉ xây dựng một trong số đó, thì điều đó không đủ. Bạn phải xây dựng hàng ngàn, hoặc hàng trăm ngàn, hoặc hàng triệu hoặc hàng tỷ trong số đó. Vì vậy, mọi người đều có thể có một trong số chúng.

Steve Jobs và nhóm của ông tất nhiên đã tìm ra rằng xã hội sẽ muốn có điện thoại thông minh. Một máy tính trong túi của họ có tất cả khả năng của điện thoại gấp 100 lần và dễ sử dụng. Vì vậy, họ đã tìm ra cách xây dựng nó, và sau đó họ tìm ra cách mở rộng nó.

Và họ đã tìm ra cách đưa những thứ đó vào túi của công dân Thế giới Thứ nhất, và cuối cùng mọi công dân Thế giới thứ ba cũng vậy. Và vì vậy, họ đã được phần thưởng rất nhiều, và Apple là công ty có giá trị nhất trên thế giới.

Nivi: Cách mà tôi muốn nói công việc của doanh nhân là cố gắng mang lại sự cao cấp cho thị trường đại chúng.

Naval: Nó bắt đầu như cao cấp. Đầu tiên, nó bắt đầu như một hành động sáng tạo, bạn tạo ra nó chỉ vì bạn muốn nó. Bạn muốn nó, và

bạn biết cách xây dựng nó, và bạn cần nó. Và vì vậy bạn xây dựng nó cho chính mình. Sau đó, bạn tìm ra cách để người khác có được. Và sau đó những người giàu có cũng muốn nó.

Ví dụ như, những người giàu có họ có tài xế riêng, và sau đó họ có những chiếc xe sang màu đen trong thị trấn. Và rồi Uber xuất hiện, cho tất cả mọi người, kể cả tài xế riêng đều có sẵn cho mọi người. Và bây giờ bạn thậm chí có thể thấy các nhóm Uber đang thay thế xe buýt đưa đón bởi vì nó thuận tiện hơn. Và sau đó thậm chí bạn còn có được xe tay ga. Vì vậy, bạn đã đúng. Nó nói về việc phân phối những gì người giàu thường có cho mọi người.

Nhưng công việc của doanh nhân bắt đầu ngay cả trước đó, đó là sự sáng tạo. Kinh doanh về cơ bản là một hành động tạo ra một cái gì đó mới từ đầu. Dự đoán rằng xã hội sẽ muốn nó, và sau đó tìm ra cách mở rộng quy mô của nó, và đưa nó đến với mọi người theo cách có lợi, theo cách tự duy trì.

9. The Internet Has Massively Broadened Career Possibilities — Internet giúp mở rộng sự nghiệp với mức độ lớn.

The Internet has massively broadened the possible space of careers

Nivi: Hãy xem tweet tiếp theo này, điều mà tôi nghĩ là cực kỳ thú vị, về loại công việc hoặc nghề nghiệp mà bạn có thể có. Bạn nói: "Internet đã mở rộng ồ ạt không gian sự nghiệp, nhưng hầu hết mọi người chưa nhận ra điều này."

Naval: Tính chất cơ bản của internet nhiều hơn bất kỳ thứ gì khác, đó là khả năng kết nối mọi người với nhau trên hành tinh. Bạn có thể tiếp cận tất cả mọi người tại bất kỳ đâu.

Cho dù đó là bằng cách gửi email cho họ một cách cá nhân, cho dù đó là bằng đăng trên Twitter, Facebook mà họ có thể tìm thấy, hoặc bằng cách đưa lên một trang web họ đến và truy cập.

Nó kết nối tất cả mọi người với mọi người. Vì vậy, internet là một công cụ liên mạng. Đó là siêu năng lực của nó. Vì vậy, bạn sẽ muốn tận dụng đó.

Điều đó giúp bạn nhận ra internet là công cụ giúp bạn có thể tìm thấy khán giả cho sản phẩm của mình, hoặc tài năng và kỹ năng của bạn cho dù họ ở xa đến đâu.

The Internet allows you to scale any niche obsession

Internet cho phép bạn mở rộng bất kỳ sở thích ám ảnh thích hợp nào.

Vì vậy, những gì internet làm là cho phép bất kỳ nỗi ám ảnh thích hợp, có thể đó là những điều kỳ lạ nhất. Nó có thể giống như những người làm video về những điều kỳ lạ như bắt rắn, những người thích đi khinh khí cầu, những người thích đi thuyền vòng quanh thế giới, người làm thủ công hoặc một người nào đó bị ám ảnh bởi công việc nấu ăn. Giống như, có những người làm về các món ăn đương phố của Nhật Bản. Hoặc có một chương trình về một người phụ nữ đi vào nhà của những người khác, và dọn dẹp nó, phải không?

Vì vậy, bất cứ nỗi ám ảnh thích hợp nào bạn có, internet cho phép bạn mở rộng quy mô. Giờ đây, không cần nói rằng những gì bạn xây dựng sẽ là Facebook tiếp theo, hay tiếp cận hàng tỷ người dùng, nhưng nếu bạn chỉ muốn tiếp cận 50.000 người đam mê như bạn, thì sẽ luôn có một một lượng khán giả ngoài kia cho bạn.

Vì vậy, vẻ đẹp của điều này là chúng ta có 7 tỷ người trên hành tinh. Sự kết hợp của DNA của con người là không thể tin được. Mọi người đều hoàn toàn khác nhau. Bạn sẽ không bao giờ gặp bất kỳ hai người nào thậm chí chỉ là mơ hồ giống nhau, có thể thay thế cho nhau.

Nó không giống như bạn có thể nói: “Well, Nivi, vừa rời khỏi cuộc đời tôi. Vì vậy, có thể sẽ có người khác thay thế anh ấy, và người ấy cũng giống như Nivi. Và tôi nhận được cùng một cảm xúc, và những phản hồi giống nhau, và những ý tưởng giống nhau”. Không. Không

có người nào thay thế được cho nhau. Con người hoàn toàn độc đáo.

Vì vậy, mỗi người đều có những kỹ năng khác nhau, những sở thích khác nhau, những nỗi ám ảnh khác nhau. Và đó là sự đa dạng mà trở thành một điều tuyệt vời của sáng tạo. Vì vậy, mỗi người có thể sáng tạo những điều độc đáo của riêng họ.

Nhưng trước đây nó không có vấn đề gì. Bởi vì nếu bạn sống ở một làng chài nhỏ ở Ý, làng chài của bạn không nhất thiết cần kỹ năng hoàn toàn độc đáo của bạn, và bạn chỉ cần tuân thủ một vài công việc có sẵn. Nhưng bây giờ bạn có thể hoàn toàn độc đáo.

Bạn có thể lên internet và bạn có thể tìm thấy khán giả của mình. Và bạn có thể xây dựng một doanh nghiệp, tạo ra một sản phẩm, xây dựng sự giàu có và làm cho mọi người hạnh phúc chỉ cần thể hiện bản thân một cách độc đáo thông qua internet.

Không gian sự nghiệp đã được mở rộng. Người chơi thể thao điện tử, bạn biết đấy, những người kiếm được hàng triệu đô la khi chơi Fortnite. Mọi người tạo video và tải chúng lên. Các đài truyền hình YouTube. Các blogger, podcast. Joe Rogan, tôi không biết rõ, nhưng tôi đọc rằng anh ấy sẽ kiếm được khoảng 100 triệu đô la mỗi năm trên podcast của mình. Và anh ấy đã có 2 tỷ lượt tải xuống.

Ngay cả PewDiePie, PewDiePie là cái tên đáng tin cậy trên một số tin tức. Đó là anh chàng tôi nghĩ ở Thụy Điển, và anh ấy có gấp ba lần phân phối các mạng tin tức hàng đầu. Chỉ cần trên kênh của anh. Nó thậm chí không có trên kênh giải trí truyền thống.

Escape competition through authenticity

Thoát khỏi việc cạnh tranh thông qua tính xác thực.

Internet cho phép mọi sở thích thích hợp, miễn là bạn có thể mở rộng quy mô tốt nhất. Và tin tuyệt vời là bởi vì mỗi con người đều khác nhau, nên mọi người đều giỏi nhất ở một cái gì đó. Hãy là chính mình.

Về cơ bản, khi bạn đang cạnh tranh với mọi người thì đó là vì bạn đã sao chép họ. Nó rất khó vì bạn nếu bạn cố gắng làm những điều tương tự. Vì mỗi con người là khác nhau. Đừng copy.

Tôi biết chúng ta là những sinh vật bắt chước, nhưng đừng sao chép, đừng bắt chước. Chỉ cần làm việc của riêng bạn. Không ai có thể cạnh tranh với bạn khi là bạn. Nó đơn giản mà.

Và do đó, bạn càng xác thực bạn là ai, và bạn thích làm gì, bạn sẽ càng ít cạnh tranh. Vì vậy, bạn có thể thoát khỏi sự cạnh tranh thông

qua tính xác thực khi bạn nhận ra rằng không ai có thể cạnh tranh với bạn khi là chính bạn. Và thông thường đó sẽ là lời khuyên vô dụng trước internet. Với internet bạn có thể biến điều đó thành một nghề nghiệp.

10. Play Long-term Games With Long-term People — Chơi với những người có tầm nhìn dài hạn.

Play long-term games with long-term people

Nivi: Hãy nói một chút về những ngành nghề bạn nên nghĩ làm việc. Có những loại công việc nào? Và bạn có thể muốn làm việc với ai? Vì vậy, bạn đã nó: “một người nên chọn một ngành công nghiệp nơi bạn có thể chơi các trò chơi dài hạn với những người có tầm nhìn xa”. Tại sao vậy?

Naval: Vâng, đây là một cái nhìn sâu sắc thứ làm cho Thung lũng Silicon đang hoạt động, và những gì làm cho xã hội có lòng tin cao hoạt động. Về cơ bản, tất cả những lợi ích trong cuộc sống đến từ lợi ích kép. Cho dù đó là mối quan hệ, hoặc kiếm tiền, hoặc học tập.

Vì vậy, lợi ích kép là một lực lượng tuyệt vời, nếu bạn bắt đầu với 1x những gì bạn có, và sau đó nếu bạn tăng 20% một năm trong 30 năm, đó không phải là bạn sẽ nhận được 20% nhân với 30 năm. Đó là việc

kết hợp, nó sẽ tăng trưởng, phát triển và phát triển cho đến khi bạn đột nhiên nhận được một lượng cực lớn, lớn bất cứ thứ gì. Cho dù đó là thiện chí, hay tình yêu, hoặc các mối quan hệ, hoặc tiền bạc. Vì vậy, tôi nghĩ lợi ích kép là một lực lượng rất quan trọng.

Bạn có thể phải chơi một trò chơi dài hạn. Và các trò chơi dài hạn tốt không chỉ cho lợi ích kép, mà nó còn tốt cho sự tin tưởng. Nếu bạn nhìn vào các trò chơi loại tình huống xấu của tù nhân, một giải pháp cho các tình huống đó là ăn miếng trả miếng, đó là tôi sẽ làm cho bạn những gì bạn đã làm trước đó với tôi, với một ít tha thứ trong trường hợp có lỗi. Nhưng điều đó không chỉ hoạt động trong những tình huống xấu kiểu tù nhân lặp đi lặp lại, hay nói cách khác, nếu chúng ta chơi một trò chơi nhiều lần.

Vì vậy, ví dụ như bạn ở Thung lũng Silicon, nơi mọi người đang làm ăn với nhau và họ biết nhau, họ tin tưởng lẫn nhau. Sau đó, họ sẽ làm đúng tiếp bởi vì họ biết người này sẽ ở bên cạnh cho trò chơi tiếp theo.

Bây giờ tất nhiên điều đó không phải lúc nào cũng hiệu quả bởi vì bạn có thể kiếm được rất nhiều tiền trong một lần di chuyển ở Thung lũng Silicon, đôi khi mọi người phản bội lẫn nhau vì kiểu: “tôi sẽ trở nên giàu có từ việc này nên tôi không quan tâm”. Vì vậy, vẫn có thể có ngoại lệ cho tất cả các trường hợp này.

Nhưng về cơ bản nếu bạn muốn thành công, bạn phải làm việc với những người khác. Và bạn phải tìm ra ai bạn có thể tin tưởng, và bạn có thể tin tưởng ai trong một khoảng thời gian dài, rằng bạn có thể tiếp tục chơi trò chơi với họ, để những lợi ích kẹp và độ tin cậy cao sẽ giúp bạn dễ chơi hơn trò chơi, và sẽ cho phép bạn thu thập các phần thưởng lớn, thường là vào cuối chu kỳ.

Vì vậy, chẳng hạn, Warren Buffett đã làm rất tốt với tư cách là một nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán Mỹ, nhưng lý do lớn nhất mà ông ấy thành công là vì thị trường chứng khoán Mỹ đã ổn định, và xung quanh nó, và không có một chính quyền xấu. Hoặc người Mỹ đã không lao vào một cuộc chiến nào đó. Nền tảng cơ bản đã không bị phá hủy. Vì vậy, trong trường hợp của đó, ông ấy đã chơi một trò chơi dài hạn. Và sự tin tưởng đến từ sự ổn định của thị trường chứng khoán Hoa Kỳ.

When you switch industries, you’re starting over from scratch

Khi bạn thay đổi ngành công nghiệp, bạn sẽ phải bắt đầu lại.

Ở Thung lũng Silicon, sự tin tưởng đến từ mạng lưới những người trong khu vực địa lý nhỏ, mà bạn tìm ra theo thời gian bạn có thể làm việc với ai, và không thể làm với ai.

Nếu bạn tiếp tục chuyển đổi địa điểm, bạn tiếp tục chuyển đổi nhóm, Vd bạn bắt đầu trong ngành công nghiệp chế biến gỗ và bạn đã xây dựng một mạng lưới ở đó. Và bạn làm việc chăm chỉ, bạn đã cố gắng xây dựng một sản phẩm trong ngành chế biến gỗ. Và rồi đột nhiên một ngành công nghiệp khác xuất hiện cùng với liền kề nhưng khác biệt, nhưng bạn không thực sự biết bất kỳ ai trong đó, và bạn muốn lao vào, và kiếm tiền ở đó.

Nếu bạn tiếp tục nhảy từ việc… “Không, thực sự tôi cần mở một trạm xe điện để tiếp nhiên liệu cho xe điện”. Điều đó có thể có ý nghĩa. Đó có thể là cơ hội tốt. Nhưng mỗi khi bạn thiết lập lại, mỗi khi bạn đi lang thang ra khỏi nơi bạn đã xây dựng mạng của mình, bạn sẽ bắt đầu lại từ đầu. Bạn sẽ không biết tin tưởng ai. Họ sẽ không tin tưởng bạn.

Cũng có những ngành mà mọi người thoáng qua theo định nghĩa. Họ luôn luôn đến và đi. Chính trị là một ví dụ về điều đó, phải không? Trong chính trị luôn có người mới đang được bầu. Bạn thấy trong chính trị rằng khi bạn có nhiều người già, như Thượng viện, những người đã tồn tại trong một thời gian dài, vì họ đã từng là chính trị gia sự nghiệp.

Có rất nhiều nhược điểm đối với nghề nghiệp chính trị gia như tham nhũng. Nhưng một ưu điểm là họ thực sự có được những thỏa thuận

với nhau vì họ biết rằng người kia sẽ ở cùng một vị trí mười năm kể từ bây giờ, và họ sẽ phải tiếp tục giao dịch với họ, vì vậy họ cũng sẽ học hỏi làm thế nào để hợp tác.

Trong khi đó, mỗi khi bạn nhận được một lớp sinh viên năm nhất mới đến tại Hạ viện, sẽ diễn ra hai năm một lần với một cuộc bầu cử lớn. Không có gì được thực hiện. "Vì tôi mới đến đây, tôi không biết bạn, tôi không biết bạn sẽ ở đây, tại sao tôi phải làm việc với bạn? chứ không phải cố gắng làm bất cứ điều gì tôi nghĩ là đúng?"

Vì vậy, điều quan trọng là chọn một ngành công nghiệp nơi bạn có thể chơi các trò chơi dài hạn và với những người lâu dài. Vì vậy, những người đó phải báo hiệu rằng họ sẽ tồn tại trong một thời gian dài. Rằng họ là người đạo đức. Và đạo đức của họ được nhìn thấy thông qua hành động của họ.

Long-term players make each other rich

Người chơi lâu dài làm cho nhau trở nên giàu có

Nivi: Trong một trò chơi dài hạn, dường như mọi người đều làm cho nhau trở nên giàu có. Và trong một trò chơi ngắn hạn, dường như mọi người đều làm cho chính mình trở nên giàu có.

Naval: Tôi nghĩ rằng đó là một công thức tuyệt vời. Trong một trò chơi dài hạn, nó tổng tích cực. Tất cả chúng ta làm bánh cùng nhau. Chúng ta đang cố gắng làm cho nó lớn nhất có thể. Và trong một trò chơi ngắn hạn, chúng tôi sẽ cắt chiếc bánh.

Điều này không phải để bào chữa cho các nhà xã hội, phải không? Những nhà xã hội là những người không tham gia vào việc làm bánh, luôn có người cuối cùng xuất hiện và nói, "tôi muốn một lát, hoặc tôi muốn toàn bộ chiếc bánh". Họ luôn xuất hiện với những khẩu súng.

Nhưng tôi nghĩ rằng một nhà lãnh đạo giỏi sẽ không cố lấy tin nhiệm. Một nhà lãnh đạo giỏi về cơ bản sẽ cố gắng truyền cảm hứng cho mọi người, để nhóm hoàn thành công việc. Và sau đó mọi thứ được phân chia theo sự công bằng, và ai đã đóng góp bao nhiêu, hoặc càng gần nó càng tốt, và chấp nhận rủi ro, trái ngược với bất cứ ai có con dao dài nhất, con dao sắc bén nhất ở cuối.

Returns come from compound interest in iterated games

Lợi nhuận đến từ lợi ích kép trong các trò chơi lặp

Nivi: Vậy, hai tweet tiếp theo này là: "Chơi các trò chơi lặp đi lặp lại. Tất cả lợi ích trong cuộc sống, cho dù là của cải, các mối quan hệ hoặc kiến thức đều đến từ lợi ích kép".

Naval: Khi bạn làm kinh doanh với ai đó, bạn đã kết bạn với ai đó trong mười năm, hai mươi năm, ba mươi năm, mọi chuyện sẽ tốt hơn và đi lên vì bạn tin tưởng họ rất dễ dàng. Ma sát đi xuống, bạn có thể làm những điều lớn hơn và lớn hơn cùng nhau.

Ví dụ, đơn giản nhất là kết hôn với ai đó, có con và nuôi con. Đó là lợi ích kép, phải không? Đầu tư vào những mối quan hệ đó. Những mối quan hệ cuối cùng là vô giá so với các mối quan hệ thông thường khác.

Nó cũng đúng với sức khỏe và thể lực. Bạn biết đấy, bạn càng khỏe mạnh thì càng dễ giữ dáng. Trong khi bạn càng xấu đi, cơ thể bạn càng khó quay trở lại đường cơ sở ban đầu. Nó đòi hỏi những hành động anh hùng.

Nivi: Liên quan đến lãi kép, tôi nghĩ rằng tôi đã 1 retweet trước đây. Có lẽ đó là từ ***Ed Latimore: "Get some traction. Get purchase, and don't lose it - Nhận lấy một lực nào đó, bám vào nó, và đừng buông tay"*** Vì vậy, ý tưởng là hãy đạt được lực kéo ban đầu, và không bao giờ gục ngã, chỉ cần tiếp tục tăng tốc lên và lên.

Naval: Tôi không nhớ chính xác. Nhưng tôi nghĩ điều đó là đúng. Đúng vậy, nó giống như, "Hãy lấy lực kéo, và đừng buông tay".

11. Pick Partners With Intelligence, Energy and Integrity — Chọn đối tác khôn ngoan, nhiều năng lượng và Chính trực.

Pick business partners with high intelligence, energy and integrity

Naval: Về mặt chọn người làm việc cùng, chọn những người có trí thông minh cao, năng lượng cao và tính chính trực cao, tôi thấy rằng đó là 3 điều mà bạn không thể thỏa hiệp.

Bạn cần một người thông minh, hoặc họ sẽ đi sai hướng. Và bạn sẽ không đến được đúng nơi cần đến. Bạn cần một người có năng lượng cao vì thế giới đầy những người thông minh nhưng lười biếng.

Chúng ta đều biết những người trong cuộc sống thực sự thông minh, nhưng họ không thể ra khỏi giường hoặc nhấc một ngón tay. Và chúng tôi cũng biết những người có năng lượng rất cao, nhưng không thông minh. Vì vậy, họ làm việc chăm chỉ, nhưng họ lại đi sai hướng.

Và thông minh không phải là một miệt thị. Nó không có ý nói ai đó thông minh, người khác ngu ngốc. Nhưng nó nói rằng mọi người đều thông minh ở những thứ khác nhau. Vì vậy, tùy thuộc vào những gì bạn muốn làm tốt, bạn phải tìm một người thông minh trong công

việc đó.

Và sau đó là năng lượng, rất nhiều lần mọi người không có động lực cho một điều cụ thể, nhưng họ lại có động lực cho những thứ khác. Vì vậy, ví dụ, một người nào đó có thể thực sự không có động lực để đi làm và ngồi trong văn phòng. Nhưng họ có thể thực sự có động lực để vẽ những bức tranh, phải không?

Chà, trong trường hợp đó họ nên là một họa sĩ. Họ nên đưa nghệ thuật lên internet. Cố gắng tìm ra cách xây dựng sự nghiệp từ đó, thay vì đeo cà vạt quanh cổ và đi làm một công việc buồn tẻ.

Và tính chính trực cao là điều quan trọng nhất bởi vì nếu không, nếu bạn có hai thứ kia, thì bạn sẽ có một kẻ lừa đảo thông minh và chăm chỉ, người cuối cùng sẽ lừa dối bạn. Vì vậy, bạn phải tìm ra nếu người đó có tính chính trực cao.

Và như có nói, cách bạn nhận ra điều đó là thông qua các tín hiệu. Tín hiệu là những gì họ làm, không phải những gì họ nói. Nó là những thứ phi ngôn ngữ mà họ làm nhưng họ nghĩ rằng không có ai nhìn vào.

Motivation has to come intrinsically

Động lực phải đến từ bản chất

Nivi: Liên quan đến năng lượng, có một điều thú vị từ Sam Altman thời gian trước, khi ông ấy nói về sự ủy thác: “Một trong những điều quan trọng đối với ủy thác là, giao cho những người thực sự giỏi điều mà bạn muốn họ làm”

Naval: Vâng. Tôi gần như đã không thành lập được một công ty, hoặc thuê một người, hoặc làm việc với ai đó nếu tôi không nghĩ rằng họ sẽ tham gia vào những gì tôi muốn họ làm.

Khi tôi còn trẻ, tôi thường cố gắng nói chuyện với mọi người. Tôi có ý tưởng rằng bạn có thể làm ai đó có động lực làm việc gì đó. Nhưng bạn không thế, Bạn không thể giữ cho họ có động lực. Bạn phải làm họ có cảm hứng từ ban đầu. Nó có thể hoạt động nếu bạn là một vị vua như Henry.V, và bạn cố gắng khiến họ phải lao vào trận chiến, và sau đó họ sẽ tìm ra nó.

Nhưng nếu bạn đang cố gắng giữ ai đó có động lực lâu dài, thì động lực đó thực sự phải đến. Bạn không thể tạo ra nó, bạn cũng không thể là cái nạng cho họ nếu họ không có động lực nội tại đó. Vì vậy, bạn phải chắc chắn rằng mọi người thực sự có năng lượng cao, và muốn làm những gì bạn muốn họ làm, và những gì bạn muốn làm việc với họ.

Integrity is what someone does, despite what they say they do

Chính trực là những gì ai đó làm, bất chấp những gì họ nói họ làm.

Đọc tín hiệu là rất, rất quan trọng. Tín hiệu là những gì mọi người làm bất chấp những gì họ nói. Vì vậy, nó rất quan trọng để chú ý đến các tín hiệu tinh tế. Tất cả chúng ta đều biết rằng về mặt xã hội nếu ai đó đối xử với người phục vụ, hoặc bồi bàn trong một nhà hàng cách tồi tệ, thì đó chỉ là vấn đề thời gian cho đến khi họ đối xử tệ với bạn.

Nếu ai đó áp bức đối thủ và tỏ ra thù hằn với họ, thì đó chỉ là vấn đề thời gian trước khi họ xác định từ bạn thành kẻ thù và bạn sẽ cảm thấy sự phẫn nộ từ họ. Vì vậy, những người suy nghĩ ngắn hạn, tức giận, phẫn nộ, thù hận, về cơ bản là thể hiện ra trong nhiều tương tác của cuộc sống thực.

Ví dụ, tôi có một người bạn có công ty mà tôi đã đầu tư và công ty thất bại, và anh ấy đã có thể xóa sổ tất cả tiền của các nhà đầu tư. Nhưng anh ta tiếp tục đưa ngày càng nhiều tiền cá nhân của anh ta vào. Thông qua ba trụ cột khác nhau, anh ta đặt tiền cá nhân cho đến khi công ty cuối cùng thành công. Và trong quá trình đó, anh ấy đã không làm thất vọng các nhà đầu tư.

Và tôi luôn biết ơn anh ta vì điều đó. Tôi đã nói rằng, “Wow , thật tuyệt vời khi bạn rất tốt với các nhà đầu tư của mình. Bạn đã không xóa sạch chúng tôi”. Và anh ấy cảm thấy bị xúc phạm bởi điều đó. Anh nói, “tôi không làm điều đó vì bạn. Tôi không làm điều đó cho các nhà đầu tư của tôi. Mà tôi đã làm điều đó cho tôi. Đó là lòng tự trọng của riêng tôi. Nó có những gì tôi quan tâm. Đó là cách tôi sống cuộc sống của tôi.”

Đó chính là kiểu người bạn muốn làm việc cùng, “lòng tự trọng là danh tiếng mà bạn có với chính mình”. Bạn phải có nó.

Nó không phải là cái tôi. Lòng tự trọng và cái tôi là khác nhau. Bởi vì cái tôi có thể không được bảo vệ, nhưng lòng tự trọng ít nhất bạn cảm thấy như bạn đã sống theo quy tắc đạo đức bên trong chính bạn.

Và do đó, rất khó để làm việc với những người có tính chính trực thấp. Và cũng khó có thể tìm ra ai là người có tính chính trực cao và tính chính trực thấp. Nói chung, càng có nhiều người nói rằng họ có đạo đức, và tính chính trực cao thì họ càng ít có khả năng như vậy.

Nó rất giống như dấu hiệu về địa vị. Nếu bạn công khai trả giá cho địa vị, nếu bạn công khai nói về địa vị cao, đó là một động thái cho kẻ có địa thấp. Nếu bạn công khai nói về việc bạn trung thực, và đáng tin cậy như thế nào, thì bạn có lẽ không trung thực và đáng tin. Đó là một đặc điểm của con người.

Vì vậy, chọn một ngành công nghiệp mà bạn có thể chơi các trò chơi dài hạn với những người lâu dài.

12. Partner With Rational Optimists — Hợp tác với những người lạc quan hợp lý

Don't partner with pessimists

Không chơi với người vi quan.

Nivi: Hãy nói về tweet "Đừng hợp tác với người hoài nghi và bi quan"

Naval: Vâng. Về cơ bản, để tạo ra mọi thứ, bạn phải là một người lạc quan hợp lý. Hợp lý theo nghĩa là bạn phải nhìn thế giới để biết nó thực sự là gì. Tuy nhiên, bạn phải lạc quan về khả năng của chính mình và khả năng của bạn để hoàn thành công việc.

Chúng ta đều biết những người luôn bi quan, họ sẽ luôn bắn hạ tất cả.

Người đó sẽ không bao giờ làm bất cứ điều gì tuyệt vời trong cuộc sống của họ, họ sẽ ngăn không cho người khác xung quanh họ làm điều gì đó tuyệt vời. Họ nghĩ rằng công việc của họ là vít lỗ hổng trong mọi thứ. Và nó không thể vít được lỗ vào mọi thứ trừ khi bạn đưa ra giải pháp.

Trong quân sự có một câu nói cổ điển: ***"hoặc là dẫn đầu, hoặc là đi theo và hoặc là tránh đường"***. Và những người này luôn muốn có một lựa chọn thứ tư, nơi họ không muốn là lãnh đạo, họ không muốn đi theo, và họ cũng không muốn tránh đi. Họ muốn cho bạn biết lý do tại sao việc bạn làm sẽ không hoạt động.

Và tất cả những người thực sự thành công mà tôi biết đều có khuynh hướng hành động rất mạnh mẽ. Họ làm việc. Cách dễ nhất để tìm ra nếu một cái gì đó khả thi hay không là bằng cách làm nó. Ít nhất là làm bước đầu tiên, và bước thứ hai, và thứ ba, sau đó quyết định.

Vì vậy, nếu bạn muốn thành công trong cuộc sống, tạo ra sự giàu có, hoặc có những mối quan hệ tốt, hoặc phù hợp, hoặc thậm chí là hạnh phúc, bạn cần có một hành động chịu ảnh hưởng để đạt được những gì bạn muốn.

Partner with rational optimists

Hợp tác với người lạc quan một cách hợp lý

Và bạn phải lạc quan về nó. Không phi lý. Bạn biết đấy, không có gì tệ hơn một người dại dột và theo đuổi thứ gì đó mà không đáng.

Đó là lý do tại sao tôi nói lạc quan hợp lý. Bạn phải có lý trí. Biết tất

cả những cạm bẫy. Biết những nhược điểm, nhưng vẫn giữ vững niềm tin của bạn.

Bạn có mặt trên hành tinh này. Tại sao không thử xây dựng một cái gì đó lớn? Đây là điều tuyệt vời của Elon Musk, và tại sao tôi nghĩ anh ấy truyền cảm hứng cho rất nhiều người, không chỉ vì anh ấy đảm nhận những nhiệm vụ táo bạo, và còn thực sự lớn. Và anh ấy là một ví dụ để mọi người nghĩ lớn.

Và phải mất rất nhiều công sức để xây dựng ngay cả những điều nhỏ. Tôi không nghĩ rằng chủ cửa hàng tạp hóa ở góc nào đó đang làm việc ít chăm chỉ hơn Elon Musk, hoặc đổ ít mồ hôi và công sức vào đó. thậm chí có thể nhiều hơn nữa.

Nhưng dù lý do gì, giáo dục, hoàn cảnh, họ đã không có cơ hội nghĩ lớn như vậy, nên kết quả là không lớn. Vì vậy, tốt hơn là nên suy nghĩ lớn. Rõ ràng, hợp lý, trong khả năng của bạn, hãy lạc quan.

Những người hoài nghi và những người bi quan, những gì họ thực sự nói: “ Tôi từ bỏ, tôi không nghĩ rằng tôi có thể làm bất cứ điều gì. Và thế giới đối với tôi trông giống như một thế giới nơi không ai có thể làm được bất kỳ điều gì.”

We’re descended from pessimists

Chúng ta bị bắn hạ bởi nhưng người bi quan

Nivi: Vâng, nó có lẽ tốt hơn để trở thành một người lạc quan phi lý, sau đó nó là một người hoài nghi hợp lý.

Naval: Có một khung hoàn toàn hợp lý về lý do tại sao bạn nên là một người lạc quan. Trong lịch sử, nếu bạn quay trở lại 2.000 năm, 5.000 năm, 10.000 năm, hai người đang lang thang trong một khu rừng, họ nghe thấy một con hổ. Người lạc quan nói, “oh, nó không hướng đến chúng ta”. Người kia nói “ oh, tôi là một người bi quan, tôi sẽ ra khỏi đây”. Và người bi quan chạy và sống sót, và người lạc quan bị ăn thịt.

Vậy, chúng ta đã bị bắn hạ xuống bởi những người bi quan. Chúng ta bị di truyền để trở thành người bi quan. Nhưng xã hội hiện đại thì an toàn hơn rất nhiều. Không có hổ đi lang thang trên đường. Nó rất khó có khả năng bạn sẽ bị hủy hoại hoàn toàn, mặc dù bạn nên tránh sự hủy hoại hoàn toàn này.

Nhiều khả năng là ưu thế là không giới hạn, và nhược điểm là hạn chế. Vì vậy, thích nghi với xã hội hiện đại có nghĩa là vượt qua sự bi quan của bạn và đặt cược hơi lạc quan một cách phi lý, bởi vì lợi thế là không giới hạn nếu bạn bắt đầu SpaceX, hoặc Tesla, hoặc Uber, bạn có thể kiếm được hàng tỷ đô la cho xã hội và cho chính mình, và

thay đổi thế giới.

Nó có ý bi quan trong quá khứ. Nhưng thật có ý nghĩa để lạc quan ngày hôm nay, đặc biệt là nếu bạn có nền giáo dục và sống ở một quốc gia thuộc Thế giới thứ nhất. Ngay cả một quốc gia thuộc thế giới thứ ba. Tôi thực sự nghĩ rằng các cơ hội kinh tế ở các nước thuộc thế giới thứ ba lớn hơn nhiều.

Một điều bạn phải tránh là nguy cơ bị hủy hoại. Có nghĩa là ở ngoài tù. Vì vậy, đừng làm bất cứ điều gì mà bất hợp pháp. Nó không bao giờ xứng đáng để bạn mặc một bộ đồ liền thân màu cam. Và tránh xa sự mất mát thảm khốc. Điều đó có thể có nghĩa là bạn tránh xa những thứ có thể gây nguy hiểm về thể chất, làm tổn thương cơ thể bạn.

Bạn phải theo dõi sức khỏe của bạn. Và tránh xa những thứ có thể khiến bạn mất tất cả vốn, tất cả tiền tiết kiệm của bạn. Vì vậy, đừng đánh bạc mọi thứ trong một lần. Nhưng hãy đặt cược hợp lý lạc quan với lợi thế lớn.

BOCTAOE — "but of course there are obvious exceptions"

Naval: . Scott Adams đã đưa ra một cụm từ, một từ viết tắt, đó là "nhưng tất nhiên có những ngoại lệ rõ ràng"- BOCTAOE. Và anh ấy

đã sử dụng từ viết tắt đó vào cuối bài viết của mình một thời gian.

Thung lũng Silicon đã học được rằng ưu điểm là rất lớn đến nỗi bạn không bao giờ nên coi thường đứa trẻ mà mặc áo hoodie và uống cà phê bằng giày. Và trông giống như một kiểu không được bình thường bởi vì bạn không biết rằng anh ta có thể sẽ trở thành Mark Zuckerberg tiếp theo hay Reid Hoffman tiếp theo.

Vì vậy, bạn đã phải đối xử tôn trọng với mọi người. Bạn đã phải tìm kiếm mọi khả năng và cơ hội bởi vì lợi thế là không giới hạn, và nhược điểm là rất hạn chế trong thế giới hiện đại, đặc biệt là với các tài sản và công cụ tài chính..

13. Arm Yourself With Specific Knowledge — Trang bị cho bản thân kiến thức đặc biệt

Arm yourself with specific knowledge. It can't be trained but it can be found by pursuing your genuine curiosity.

Trang bị cho bản thân kiến thức đặc biệt. Nó không thể được huấn luyện, nó chỉ có thể được tìm ra bởi theo đuổi sự tò mò bẩm sinh.

Transcript

Arm yourself with specific knowledge

Nivi: Bạn có muốn nói một chút về các kỹ năng: đặc biệt là kiến thức đặc biệt, trách nhiệm, đòn bẩy và phán đoán.

Naval: Có lẽ kiến thức đặc biệt là phần khó nhất trong chuỗi tweetstorm này, và có lẽ nó là thứ khiến người khác rối trí nhất.

Chúng ta đều nghĩ rằng mọi thứ đều có thể được dạy, mọi thứ đều có thể được dạy ở trường. Và nó không đúng là mọi thứ đều có thể được dạy. Trong thực tế, những điều thú vị nhất không thể được dạy.

Nhưng mọi thứ đều có thể học được. Thường xuyên việc học này hoặc xuất phát từ một số đặc điểm bẩm sinh trong DNA của bạn, hoặc có thể là từ thời thơ ấu của bạn, nơi bạn học các kỹ năng mềm thứ rất khó để dạy sau này trong cuộc sống, hoặc đó là một thứ hoàn toàn mới nên không ai khác biết cách thực hiện hoặc là đào tạo nghề vì bạn phù hợp với môi trường rất phức tạp, và xây dựng phán đoán trong một lĩnh vực cụ thể.

Ví dụ cổ điển là đầu tư, nó có thể là bất cứ điều gì. Nó có thể là phán đoán trong việc điều hành một đội xe tải, nó có thể là phán đoán trong dự báo thời tiết.

Specific knowledge can’t be trained

Kiến thức đặc biệt không thể được đào tạo.

Điều đầu tiên cần chú ý về kiến thức đặc biệt là thứ bạn không thể được đào tạo về nó. Nếu bạn có thể được đào tạo cho nó, nếu bạn có thể đến một lớp học và học kiến thức đặc biệt nào đó, thì ai đó cũng có thể được đào tạo, và sau đó chúng ta có thể sản xuất hàng loạt và đào tạo đại chúng. Chúng ta thậm chí có thể lập trình máy tính để làm điều đó và cuối cùng chúng ta có thể lập trình robot để thay thế tất cả.

Vì vậy, trong trường hợp đó, thì bạn cực kỳ dễ bị thay thế và tất cả những gì chúng ta phải trả cho bạn là mức lương tối thiểu để bạn làm điều đó trong khi có rất nhiều người khác có thể được đào tạo để làm điều đó.

Vì vậy, bạn thực sự cần tìm ra kiến thức đặc biệt, phần mà bạn sẽ được trả tiền là nhờ kiến thức đó.

Specific knowledge is found by pursuing your curiosity

Kiến thức đặc biệt được tìm ra bởi theo đuổi sự tò mò bẩm sinh.

Ví dụ, một người đi và lấy bằng tâm lý học và sau đó trở thành nhân viên bán hàng. Chà, nếu vậy họ sẽ là một nhân viên bán hàng đáng gờm, một kỹ năng bán hàng cao cấp để bắt đầu, thì bằng cấp tâm lý là đòn bẩy, nó giúp họ làm tốt hơn nhiều trong việc bán hàng.

Nhưng nếu họ là một người hướng nội thì sẽ không bao giờ giỏi bán hàng và họ cố gắng sử dụng tâm lý để học bán hàng, họ sẽ không thể đạt được điều đó.

Vì vậy, kiến thức này được tìm thấy nhiều hơn bằng cách theo đuổi tài năng bẩm sinh, sự tò mò thực sự và niềm đam mê của bạn. Nó không phải là đi học vì nó là công việc đang "hot" nhất, hay vì bất kỳ điều gì, nó không phải là đi vào bất cứ lĩnh vực nào mà các nhà đầu tư nói là "hot"nhất.

Rất thường xuyên kiến thức đặc biệt là ở cạnh của kiến thức. Nó cũng có những thứ mà chỉ cần tìm ra hoặc thực sự khó để tìm ra.

Vì vậy, nếu bạn không nỗ lực 100% vào nó, người khác nỗ lực 100% sẽ tốt hơn bạn. Và họ sẽ thắng so với bạn, họ sẽ vượt trội hơn bạn rất nhiều, bởi vì bây giờ chúng ta đang vận hành nhiều ý tưởng, khi lãi kép thực sự được áp dụng và đòn bẩy thực sự được áp dụng.

Vì vậy, nếu bạn vận hành với đòn bẩy gấp 1000 lần và ai đó đúng

80% số lần và ai đó đúng 90% số lần, thì người đúng 90% sẽ được trả gấp hàng trăm lần bởi thị trường vì đòn bẩy và vì các yếu tố gộp và vì được thực hiện chính xác. Vì vậy, bạn thực sự muốn chắc chắn rằng bạn rất giỏi về nó, và sự tò mò bẩm sinh là rất quan trọng.

Building specific knowledge will feel like play to you

Xây dựng kiến thức đặc biệt sẽ giống như trò chơi với bạn.

Vì vậy, rất thường xuyên, nó không phải là thứ gì đó bạn ngồi xuống và sau đó bạn lý do, nó được tìm thấy nhiều hơn bằng cách quan sát. Bạn gần như phải nhìn lại cuộc sống của chính mình và xem những gì bạn thực sự giỏi.

Ví dụ, tôi muốn trở thành một nhà khoa học và đó là nơi có rất nhiều thứ bậc đạo đức của tôi đến từ đó. Tôi quan sát các nhà khoa học hàng đầu đầu cho chuỗi sản xuất cho nhân loại. Và nhóm các nhà khoa học tạo ra những đột phá và đóng góp thực sự cho xã hội loài người, tôi nghĩ về họ hơn bất kỳ lớp người nào khác.

Không lấy đi bất cứ thứ gì từ nghệ thuật hay chính trị hay kỹ thuật hay kinh doanh, nhưng không có khoa học, chúng ta vẫn đang tranh giành nhau trong cuộc chiến với những cây gậy và cố gắng bắt đầu những đám cháy.

Toàn bộ hệ thống giá trị của tôi được xây dựng xung quanh các nhà khoa học và tôi đã muốn trở thành một nhà khoa học vĩ đại. Nhưng khi tôi thực sự nhìn lại những gì tôi đặc biệt giỏi và cuối cùng tôi dành thời gian để tìm hiểu, thì đó là việc kiếm tiền, mày mò công nghệ và bán mọi thứ. Giải thích các thứ, và nói chuyện với mọi người.

Vì vậy, tôi có một số kỹ năng bán hàng, đó là loại kiến thức đặc biệt mà tôi có. Tôi có một số kỹ năng phân tích xung quanh cách kiếm tiền. Và tôi có khả năng hấp thụ dữ liệu, ám ảnh về nó và phá vỡ nó và đó là một kỹ năng đặc mà tôi có. Tôi cũng thích mày mò với công nghệ. Và tôi cảm thấy tất cả những thứ này như chơi với tôi, nhưng lại có vẻ là công việc với người khác.

Vì vậy, có những người khác mà những điều này sẽ khó khăn đối họ: “well, làm thế nào để tôi trở nên giỏi giang và giỏi bán ý tưởng?” Well, nếu bạn không giỏi về nó hoặc nếu bạn không thực sự thích nó, có lẽ nó không phải là thứ của bạn, hãy tập trung vào thứ mà bạn thực sự thích.

Điều này thật mỉa mai, nhưng người đầu tiên thực sự chỉ ra kiến thức đặc biệt thực sự của tôi là mẹ tôi. Bà ấy đang làm việc nhà, nói chuyện từ bếp và bà ấy nói điều đó khi tôi mới 15 hoặc 16 tuổi. Tôi đang nói với người bạn của tôi rằng tôi muốn trở thành một nhà vật

lý thiên văn và bà ấy nói: “không, con sẽ kinh doanh”

Tôi như kiểu: “What, mẹ muốn tôi kinh doanh. Tôi sẽ trở thành một nhà vật lý thiên văn. Bà ấy không biết bà đang nói về điều gì”. Nhưng mẹ tôi biết chính xác những gì mẹ tôi đang nói.

Bà đã quan sát thấy rằng mỗi khi chúng tôi đi xuống phố, tôi sẽ phê bình tiệm bánh pizza địa phương về lý do tại sao họ bán lát của họ một cách nhất định với một số mặt trên nhất định và tại sao quá trình đặt hàng của họ lại diễn ra theo cách đó khi nó phải theo cách khác.

Vì vậy, bà biết rằng tôi có nhiều tâm trí tò mò kinh doanh, nhưng rồi nỗi ám ảnh của tôi với khoa học kết hợp để tạo ra các doanh nghiệp công nghệ và công nghệ nơi tôi tìm thấy chính mình.

Vì vậy, rất thường xuyên, kiến thức đặc biệt của bạn được quan sát và thường được quan sát bởi những người khác biết rõ về bạn và tiết lộ trong các tình huống thay vì một cái gì đó mà bạn nghĩ ra.

14. Specific Knowledge Is Highly Creative or Technical — Kiến thức đặc biệt là sự sáng tạo và kỹ thuật cao

Specific knowledge tends to be creative or technical. It’s on the bleeding

edge of technology, art and communication.

Kiến thức đặc biệt có xu hướng sáng tạo hoặc kỹ thuật. Nó là đỉnh cao của công nghệ, nghệ thuật và thông tin.

Specific knowledge can be taught through apprenticeships

Kiến thức đặc biệt có thể được dạy thông qua việc học nghề

Naval: Trong phạm vi mà kiến thức đặc biệt được dạy, nó phải thông qua công việc. Nó thông qua học nghề. Và đó là lý do tại sao các doanh nghiệp tốt nhất, sự nghiệp tốt nhất đều là thông qua học nghề hoặc nghề nghiệp tự học, bởi vì đó là những điều mà xã hội vẫn chưa tìm ra cách để đào tạo và tự động hóa.

Đây là vd kinh điển khi Warren Buffett đã đến gặp Benjamin Graham khi Warren vừa ra trường. Benjamin Graham là tác giả của Nhà đầu tư thông minh và hàng loạt bài học về đầu tư giá trị được hiện đại hóa như một ngành học. Và Warren Buffett đã đến gặp Benjamin Graham và đề nghị được **làm việc miễn phí** cho Graham.

Và Gradam nói rằng: **"Thực ra, cậu đang trả giá quá cao, miễn phí có giá quá cao"**. Và Graham đã thực sự đúng. Vì việc học nghề có giá trị rất cao khi Buffet đề nghị làm việc miễn phí cho Graham.

Chính ra Buffet phải trả rất nhiều tiền cho Graham để được làm việc cho ông. Điều đó là đúng vì thông qua làm việc cho Graham, Buffet sẽ học được những kỹ năng là vô giá.

Specific knowledge is often highly creative or technical

Kiến thức đặc biệt có xu hướng sáng tạo hoặc kỹ thuật. Nó là đỉnh cao của công nghệ, nghệ thuật và thông tin.

Thậm chí ngày nay, vd như, có những người có thể tạo ra các meme đáng kinh ngạc và truyền bá ý tưởng này đến hàng triệu người. Hoặc rất thuyết phục — Scott Adams là một ví dụ tốt về điều này. Ông về cơ bản trở thành một trong những người đáng tin cậy nhất trên thế giới bằng cách đưa ra dự đoán chính xác thông qua các lập luận và video thuyết phục.

Và đó là kiến thức đặc biệt mà anh ấy đã tích lũy trong nhiều năm vì anh ta bị ám ảnh khi còn trẻ, anh ta học cách giao tiếp qua vẽ các bức tranh hoạt hình, anh ta livetream trên Periscope từ rất sớm, vì vậy anh ấy đã thực hành nhiều cuộc trò chuyện, anh ấy đọc nhiều sách về nhiều chủ đề, anh ấy làm việc trong cuộc sống hàng ngày của mình. Nếu bạn nhìn bạn gái của anh ấy, thì cô ấy là người mẫu Instagram trẻ đẹp.

Đó là một ví dụ về một người đã xây dựng kiến thức đặc biệt trong suốt sự nghiệp của mình. Nó có tính sáng tạo cao, nó có các yếu tố mang tính kỹ thuật trong đó, và nó có một thứ gì đó sẽ không bao giờ được tự động hóa.

Không ai khác có thể lấy điều đó ra khỏi anh ấy, bởi vì anh ấy chịu trách nhiệm dưới một thương hiệu "Scott Adams", và anh ấy hoạt động với đòn bẩy truyền thông với Periscope và vẽ phim hoạt hình Dilbert và viết sách. Anh ấy có đòn bẩy lớn trên thương hiệu đó và anh ấy có thể xây dựng sự giàu có trên những gì mà anh ấy đã có.

Specific knowledge is specific to the individual and situation

Kiến thức đặc biệt là cụ thể cho từng cá nhân và tình huống

Nivi: Chúng ta nên gọi nó là kiến thức độc đáo hay kiến thức cụ thể nào đó cho phù hợp?

Naval: Bạn biết đấy, tôi đã nghĩ về điều này khi tôi thực sự trẻ. Chúng tôi đã nói chuyện nhiều thập kỷ và nhiều thập kỷ. Vì vậy, tại thời điểm kiến thức đặc biệt này bị mắc kẹt với tôi vì đó là cách tôi nghĩ về nó.

Lý do tôi không cố thay đổi nó là bởi vì mọi thuật ngữ khác mà tôi

tìm thấy cho nó đã bị quá tải theo một cách khác.

Vấn đề với kiến thức đặc biệt là, có thể nó là duy nhất nhưng nếu tôi học nó từ người khác thì nó lại độc đáo hơn, thì cả hai chúng ta đều biết điều đó. Vì vậy, nó không quá độc đáo, nó đặc biệt với tình huống, nó đặc trưng cho từng cá nhân, nó đặc trưng cho vấn đề và nó chỉ có thể được xây dựng như một phần của nỗi ám ảnh lớn, sự quan tâm và việc dành nhiều thời gian cho nó.

Nó khổng thể chỉ được đọc thẳng ra từ một cuốn sách, nó cũng không thể được dạy trong một khóa học duy nhất và cũng không thể được lập trình thành một thuật toán duy nhất.

You can't be too deliberate about assembling specific knowledge

Bạn khổng thể vội vàng cho việc tập hợp kiến thức đặc biệt.

Nivi: Nói về Scott Adams, anh ấy đã có một bài đăng trên blog về cách xây dựng sự nghiệp của bạn bằng cách tham gia, giả sử, 25 % của 3 hoặc nhiều hơn của điều gì đó. Và bằng cách đó, bạn trở thành người duy nhất trên thế giới có thể làm được ba điều 25% đó.

Vì vậy, thay vì cố gắng trở thành người giỏi nhất ở một điều, bạn chỉ cần cố gắng trở nên rất, rất giỏi trong ba điều trở lên. Đó có phải là

một cách xây dựng kiến thức đặc biệt?

Naval: Tôi thực sự nghĩ rằng cách tốt nhất là đi theo nỗi ám ảnh của chính bạn. Và ở đâu đó trong tâm trí bạn, bạn có thể nhận ra rằng, nỗi ám ảnh này mà tôi thích thực sự và tôi sẽ để mắt đến các khía cạnh thương mại của nó.

Nhưng tôi nghĩ rằng nếu bạn cố gắng xây dựng nó một cách quá vội vàng và ép mình, nếu bạn trở nên quá định hướng mục tiêu vào tiền, thì bạn không thực hiện được điều đó. Bạn không thực sự chọn điều bạn thích làm, vì vậy bạn sẽ không đi đủ sâu vào nó.

Build specific knowledge where you are a natural

Xây dựng kiến thức đặc biệt nơi bạn thuộc về thiên bẩm.

Tôi nghĩ rằng nó là một cách tiếp cận rất thực tế. Nhưng tôi nghĩ điều quan trọng là người ta không bắt đầu lắp ráp mọi thứ cách thả lỏng, và họ quá vội vàng. Bạn sẽ muốn chọn những thứ là bẩm sinh hay tự nhiên với bạn. Mọi người đều thiên bẩm ở một điều gì đó.

Chúng ta tất cả đều quen thuộc với cụm từ đó, “một cách tự nhiên — hay bẩm sinh”. Ví dụ như, ai đó bẩm sinh về xã hội, bẩm sinh về lập trình, bẩm sinh về khả năng lãnh đạo... Vì vậy, bất cứ điều gì bạn

làm là bẩm sinh, bạn sẽ muốn tăng gấp đôi về điều đó.

Vì vậy sẽ có nhiều điều bạn thuộc về tự nhiên vì tính cách con người rất phức tạp. Vì vậy, chúng ta có thể lấy những thứ mà bạn tự nhiên và kết hợp chúng, chỉ cần quan tâm và tận hưởng, hãy kết thúc ở 25% hoặc 10% hàng đầu hoặc 5% hàng đầu ở một số thứ nào đó.

15. Learn to Sell, Learn to Build — Học cách bán, học cách xây dựng.

Learn to sell. Learn to build. If you can do both, you will be unstoppable.

Học cách bán. Học cách xây dựng. Nếu bạn có thể làm được cả 2, không ai có thể cản được bạn.

Learn to sell, learn to build

Nivi: Nói về việc kết hợp các kỹ năng, bạn nói rằng bạn nên "học cách bán, học cách xây dựng, nếu bạn có thể làm cả hai, bạn sẽ không thể ngăn cản được."

Naval:: Đây là một vấn đề rất rộng. Nó có hai loại: Một là xây dựng sản phẩm. Cái nào cũng khó, và nó là đa biến. Nó có thể bao gồm thiết kế, nó có thể bao gồm phát triển, nó có thể bao gồm sản xuất,

hậu cần, mua sắm, thậm chí có thể thiết kế và vận hành một dịch vụ. Nó có nhiều định nghĩa.

Nhưng trong mỗi ngành công nghiệp, đều một định nghĩa về người xây dựng. Trong ngành công nghệ của chúng tôi, nó là CTO, nó là lập trình viên, nó là kỹ sư phần mềm, kỹ sư phần cứng. Nhưng ngay cả trong ngành kinh doanh giặt ủi, đó có thể là người xây dựng dịch vụ giặt ủi, người đang làm cho các chuyến tàu chạy đúng giờ, người đảm bảo tất cả quần áo kết thúc đúng nơi, đúng thời điểm, v.v.

Mặt khác của nó là bán hàng. Một lần nữa, bán có một định nghĩa rất rộng. Bán hàng không nhất thiết chỉ có nghĩa là bán cho khách hàng cá nhân, nhưng nó có thể có nghĩa là tiếp thị, nó có thể là giao tiếp, nó có thể là tuyển dụng, nó có thể là truyền cảm hứng cho mọi người, nó có thể là làm PR marketing. Nó như một cái cái ô rộng bao trùm.

The Silicon Valley model is a builder and seller

Mô hình Thung lũng Silicon là một người xây dựng và là người bán

Vì vậy, nhìn chung, mô hình khởi nghiệp ở Thung lũng Silicon có xu hướng hoạt động tốt nhất. Nó không phải là cách duy nhất, nhưng có lẽ là cách phổ biến nhất, khi bạn có hai người sáng lập, một trong số

đó là bán hàng đẳng cấp thế giới, và một trong số đó là đẳng cấp thế giới về xây dựng.

Ví dụ, Steve Jobs và Steve Wozniak với Apple, Gates và Allen có thể có trách nhiệm tương tự sớm với Microsoft, Larry và Sergey có thể đã phá vỡ những dòng đó, mặc dù nó hơi khác một chút vì đó là một sản phẩm rất kỹ thuật được phân phối để người dùng cuối thông qua một giao diện đơn giản.

Nhưng nhìn chung, bạn sẽ thấy mô hình này lặp đi lặp lại nhiều lần. Có một người xây dựng và có một người bán. Có một CEO và CTO. Và các nhà đầu tư mạo hiểm và công nghệ gần như được đào tạo để tìm kiếm sự kết hợp này bất cứ khi nào có thể. Nó là một kết hợp phép thuật.

If you can do both you will be unstoppable

Nếu bạn có thể làm được cả hai, không cản được bạn.

Cuối cùng là khi một cá nhân có thể làm cả hai. Đó là khi bạn có được siêu năng lực thực sự. Bạn sẽ có được những người có thể tạo ra toàn bộ ngành công nghiệp.

Nhân chứng sống chính là Elon Musk. Anh ta có thể không nhất thiết

phải tự chế tạo tên lửa, nhưng anh ta hiểu rằng anh ta thực sự có những đóng góp kỹ thuật. Anh ấy hiểu công nghệ đủ tốt để không ai có thể ném tuyết cho anh ta trên đó, và anh ấy không chạy xung quanh để đưa ra tuyên bố rằng anh ta không thể giao hàng. Anh ấy có thể lạc quan về thời gian nhưng anh ấy nghĩ rằng đây là sự hợp lý để thực hiện công việc.

Ngay cả Steve Jobs cũng phát triển đủ kỹ năng sản phẩm và tham gia đủ vào sản phẩm mà ông cũng vận hành trong cả hai lĩnh vực này. Larry Ellison bắt đầu với tư cách là một lập trình viên và tôi nghĩ anh ấy đã viết phiên bản đầu tiên của Oracle, hoặc thực sự tham gia rất nhiều vào nó.

Marc Andreessen cũng ở trong miền này. Anh ta có thể không đủ tự tin vào các kỹ năng bán hàng của mình, nhưng anh ta là lập trình viên đã viết Netscape Navigator, hoặc một phần lớn của nó. Vì vậy, tôi nghĩ những người khổng lồ thực sự trong bất kỳ lĩnh vực nào là những người có thể vừa xây dựng vừa bán.

I’d rather teach an engineer marketing than a marketer engineering

Tôi thích dạy một kỹ sư về marketing hơn là marketing về ngành kỹ sư

Và thường thì xây dựng là thứ mà một nhân viên bán hàng không thể có được được sau này trong cuộc sống. Nó đòi hỏi nhiều thời gian tập trung. Nhưng một người xây dựng có thể học cách bán một chút sau này, đặc biệt là nếu họ đã có sẵn dây để trở thành một người giao tiếp tốt. Bill Gates nổi tiếng diễn giải điều này: “Tôi thích dạy một kỹ sư về marketing hơn là dạy marketing về ngành kỹ sư”

Tôi nghĩ rằng nếu bạn bắt đầu với một tâm lý xây dựng và bạn có kỹ năng xây dựng và sau đó bạn có đủ thời gian tập trung để học bán hàng, lúc đó bạn có thể tăng gấp đôi so với người khác.

Bây giờ, kỹ năng bán hàng của bạn có thể ở một miền khác với miền truyền thống. Ví dụ: giả sử bạn là một kỹ sư thực sự giỏi, bạn có thể không giỏi bán hàng bằng tay, nhưng bạn có thể là một người thực sự là một người giỏi viết.

Và viết là một kỹ năng có thể học được dễ dàng hơn nhiều so với việc bán hàng trực tiếp và do đó bạn chỉ cần trau dồi kỹ năng viết cho đến khi bạn trở thành một người giao tiếp trực tuyến giỏi và sau đó sử dụng nó để bán hàng.

Mặt khác, có thể bạn là người xây dựng giỏi và bạn viết kém và bạn không thích giao tiếp với khán giả đại chúng nhưng bạn là người giỏi trực tiếp, nên bạn có thể sử dụng kỹ năng bán hàng để tuyển dụng

hoặc gây quỹ.

Điều này chỉ ra rằng nếu bạn ở ngã tư của hai điều này, đừng tuyệt vọng vì bạn sẽ không nhất thiết phải là người có công nghệt tốt nhất và bạn không nhất thiết phải trở thành người bán hàng giỏi nhất, nhưng theo một cách kỳ lạ, đó là sự kết hợp, trở lại với kỹ năng kết hợp của Scott Adams, sự kết hợp của hai kỹ năng là không thể ngăn cản.

Về lâu dài, những người hiểu sản phẩm cơ bản và cách xây dựng nó và có thể bán nó, đây là những người đầu tư, những người này có thể phá vỡ bức tường nếu họ có đủ năng lượng và họ có thể hoàn thành mọi thứ.

Nivi: Nếu bạn chỉ có thể chọn một người giỏi, bạn sẽ chọn ai?

Naval: Khi bạn đang cố gắng nổi bật về xây dựng thì thực sự tốt hơn bởi vì có rất nhiều người bán hàng và nhân viên bán hàng không có gì để hỗ trợ họ. Khi bạn bắt đầu, khi bạn đang cố gắng để được công nhận, nên xây dựng sẽ tốt hơn.

Nhưng càng về sau, việc xây dựng dây chuyền càng trở nên mệt mỏi vì đây là công việc trọng tâm và khó có thể duy trì ở hiện tại vì luôn có người mới, sản phẩm mới sắp ra mắt có công cụ mới hơn và

thẳng thắn hơn vì nó rất mãnh liệt, đó là một nhiệm vụ rất tập trung
.

Vì vậy, tôi nghĩ rằng nếu bạn chỉ phải chọn một, bạn có thể bắt đầu với việc xây dựng và sau đó chuyển sang bán. Đây là một câu trả lời cop-out, nhưng tôi nghĩ đó thực sự sẽ là câu trả lời đúng.

16. Read What You Love Until You Love to Read — Đọc những gì bạn yêu thích cho đến khi bạn yêu thích việc đọc.

You should be able to pick up any book in the library and read it.

Bạn nên chọn bất kỳ một cuốn sách nào đó tại thư viện và đọc nó.

Read what you love until you love to read

Nivi: Trước khi chúng ta đi và nói về trách nhiệm, đòn bẩy và sự phán đoán, bạn đã có một vài tweet tiếp theo về việc học tập liên tục.

Về cơ bản, “không có kỹ năng nào gọi là kỹ năng kinh doanh. Tránh xã các tạp chí kinh doanh và lớp học kinh doanh, thay vào đó là nghiên cứu kinh tế vi mô, lý thuyết trò chơi, tâm lý học, thuyết phục, đạo đức, toán học và máy tính.”

Có một nhận xét khác mà bạn đã viết trên Periscope, đó là "bạn có thể nhặt bất kỳ cuốn sách nào trong thư viện và đọc nó". Và dòng tweet cuối cùng trong danh mục này là: "đọc sách nhanh hơn nghe, làm nhanh hơn xem"

Naval: Vâng, tweet quan trọng nhất về điều này, đó là: nền tảng của việc học là đọc. Tôi không biết một người thông minh nào mà không biết đọc và đọc mọi lúc.

Và vấn đề là, nên đọc cái gì? Làm thế nào để đọc? Bởi vì đối với hầu hết mọi người, nó là một cuộc đấu tranh, nó là một việc vặt. Vì vậy, điều quan trọng nhất chỉ là học cách giáo dục bản thân và cách giáo dục bản thân chính là phát triển tình yêu với việc đọc sách.

Vì vậy, dòng tweet bị bỏ quên, cái mà tôi đã gợi ý là: ***"đọc những gì bạn yêu thích cho đến khi bạn yêu thích việc đọc"***. Nó đơn giản mà.

Mọi người mà tôi biết, những người đọc rất thích đọc, và họ thích đọc vì họ đọc những cuốn sách mà họ yêu thích. Bạn muốn bắt đầu thì chỉ cần đọc mọi lúc mọi nơi và sau đó tiếp tục xây dựng từ đó cho đến khi việc đọc trở thành một thói quen. Và cuối cùng, bạn sẽ cảm thấy nhàm chán với những thứ đơn giản khác.

Vì vậy, bạn có thể bắt đầu đọc các tiểu thuyết, sau đó bạn có thể tốt

nghiệp khoa học viễn tưởng, sau đó bạn có thể tốt nghiệp khoa học, triết học, hoặc toán học hoặc bất cứ điều gì, nhưng hãy đi theo con đường tự nhiên của bạn và chỉ cần đọc những điều mà bạn quan tâm cho đến khi bạn hiểu chúng. Và sau đó, bạn sẽ tự nhiên chuyển sang điều tiếp theo và điều tiếp theo và điều tiếp theo.

Read the original scientific books in a field

Đọc sách khoa học gốc trong một lĩnh vực

Bây giờ, có một ngoại lệ cho điều này, đó là, tại một số điểm, có quá nhiều thứ để đọc. Ngay cả việc đọc cũng đầy rác rưởi trong đó.

Thực tế có những thứ bạn có thể đọc, đặc biệt là từ rất sớm, sẽ lập trình cho bộ não của bạn theo một cách nhất định, và sau đó những thứ bạn đọc, bạn sẽ quyết định xem những điều đó là đúng hay sai dựa trên những điều trước đó.

Vì vậy, điều quan trọng là bạn nên đọc những điều nền tảng. Và những điều nền tảng, tôi sẽ nói, là những cuốn sách gốc trong một lĩnh vực nhất định rất khoa học về bản chất của chúng.

Ví dụ, thay vì đọc một cuốn sách kinh doanh, hãy chọn Adam Smith, “Sự giàu có của các quốc gia”. Thay vì đọc một cuốn sách về sinh học

hay tiến hóa mà cuốn sách viết ngày hôm nay, tôi sẽ chọn Darwin "Nguồn gốc của các loài". Thay vì đọc một cuốn sách về công nghệ sinh học ngay bây giờ có thể rất tiên tiến, tôi sẽ chỉ chọn "Ngày thứ tám của sự sáng tạo" của Watson và Crick. Thay vì đọc những cuốn sách nâng cao về vũ trụ học và những gì Neil Degrasse Tyson và Stephen Hawking đã nói, bạn có thể chọn Richard Feynman "Six Easy Pieces" và bắt đầu với vật lý cơ bản.

Don't fear any book

Đừng sợ bất kỳ cuốn sách nào.

Nếu bạn hiểu những điều cơ bản, đặc biệt là trong toán học, vật lý và khoa học, thì bạn sẽ không sợ bất kỳ cuốn sách nào. Tất cả chúng ta đều có ký ức về thời gian chúng ta ngồi trong lớp và chúng ta học toán, và tất cả đều hợp lý và tất cả đều có ý nghĩa cho đến một lúc, lớp học di chuyển quá nhanh và chúng ta bị tụt lại phía sau.

Vì vậy, bạn phải chắc chắn rằng bạn đang xây dựng trên một khung thép hiểu biết vì bạn đã tạo ra một nền tảng cho tòa nhà chọc trời, và bạn không chỉ ghi nhớ mọi thứ bởi vì bạn chỉ ghi nhớ những thứ bạn đã mất. Vì vậy, nền tảng là cực kỳ quan trọng.

Và điều tối thượng, điều tối thượng là khi bạn bước vào một thư

viện và bạn nhìn nó lên xuống và bạn không sợ bất kỳ cuốn sách nào. Bạn biết rằng bạn có thể lấy bất kỳ cuốn sách nào ra khỏi kệ, bạn có thể đọc nó, bạn có thể hiểu nó, bạn có thể tiếp thu những gì là đúng, bạn có thể từ chối những gì là sai và bạn có cơ sở để làm việc đó là hợp lý và khoa học và không hoàn toàn chỉ dựa trên ý kiến của người khác.

The means of learning are abundant, the desire to learn is scarce

Phương tiện học tập là phong phú, khao khát học hỏi là khan hiếm

Vẻ đẹp của internet là toàn bộ thư viện của Alexandria gấp 10 lần nằm trong tầm tay của bạn mọi lúc. Nó không phải là phương tiện giáo dục hay phương tiện học tập khan hiếm, phương tiện học tập rất phong phú. Mà khao khát được học mới là khan hiếm. Vì vậy, bạn thực sự phải nuôi dưỡng ham muốn và khao khát học tập.

Trẻ con có một sự tò mò tự nhiên. Nếu bạn đi đến một đứa trẻ mới học ngôn ngữ lần đầu tiên, chúng sẽ luôn luôn hỏi: Cái gì thế này? Cái gì vậy? Tại sao lại thế này? Ai đó? Chúng luôn luôn đặt các câu hỏi.

Nhưng một trong những vấn đề là trường học và hệ thống giáo dục của chúng ta, và thậm chí cả cách nuôi dạy trẻ của chúng ta thay thế

sự tò mò bằng sự tuân thủ. Và một khi bạn thay thế sự tò mò bằng sự tuân thủ, bạn sẽ có được công nhân trong một nhà máy ngoan ngoãn nghe lời, bạn sẽ không còn có được những nhà tư tưởng sáng tạo. Và bạn cần sự sáng tạo, bạn cần khả năng nuôi não bộ của chính mình để học bất cứ điều gì bạn muốn.

17. The Foundations Are Math and Logic — Nền tảng là toán học và Logic

If you understand mathematics and logic, you have the basis for understanding everything else.

Nếu bạn hiểu toán học và logic, bạn sẽ có nền tảng cơ bản để hiểu mọi thứ.

The ultimate foundations are math and logic

Nền tảng cơ bản là toán học và logic

Naval: Những thứ nền tảng là nguyên tắc, chúng là thuật toán, chúng là sự hiểu sâu về logic nơi bạn có thể bảo vệ hoặc tấn công từ mọi góc độ. Và đó là lý do tại sao kinh tế vi mô lại quan trọng bởi vì kinh tế vĩ mô đòi hỏi nhiều sự ghi nhớ, và nó có rất nhiều điều nhảm nhí vĩ mô.

Như Nassim Taleb nói, nó dễ gây ra sự nhảm nhí vĩ mô hơn là nhảm nhí vi mô. Bởi vì kinh tế vĩ mô là phức tạp + khoa học để đáp ứng chính trị. Bạn không thể tìm thấy hai nhà kinh tế vĩ mô đồng tình với về mọi thứ trong những ngày này và các nhà kinh tế vĩ mô khác nhau

được sử dụng bởi các chính trị gia khác nhau để họ dùng các lý thuyết thú cưng khác nhau của họ.

Thậm chí còn có các nhà kinh tế vĩ mô ngoài kia đang bán lẻ một thứ gọi là "Lý thuyết tiền tệ hiện đại" về cơ bản mà nói, ngoại trừ thứ phiền phức gọi là lạm phát, chúng ta có thể in tất cả số tiền mà chúng ta muốn. Nó giống như việc ngoại trừ năng lượng hạn chế, chúng ta có thể bắn tên lửa vào không gian cả ngày.

Kinh tế vĩ mô hiện tại đang bị lợi dụng bởi các chính trị gia và nó được gọi là thứ khoa học tham nhũng. Nó bây giờ là một nhánh của chính trị.

Vì vậy, bạn thực sự muốn tập trung vào các nền tảng. Nền tảng cuối cùng là toán học và logic. Nếu bạn hiểu logic và toán học, thì bạn có cơ sở để hiểu phương pháp khoa học. ***Một khi bạn hiểu phương pháp khoa học, thì bạn có thể hiểu làm thế nào để tách biệt sự thật khỏi sự giả dối trong các lĩnh vực khác và những thứ khác mà bạn đang đọc.***

It's better to read a great book really slowly than to fly through a hundred books quickly

Tốt hơn là đọc một cuốn sách hay thực sự chậm rãi hơn là lướt

qua hàng trăm cuốn sách một cách nhanh chóng

Vì vậy, hãy cẩn thận khi đọc những Ý kiến của người khác và thậm chí hãy cẩn thận khi đọc sự thật bởi vì cái gọi là sự thật thường chỉ là ý kiến với một veneer [giả khoa học] xung quanh họ.

Những gì bạn đang thực sự tìm kiếm là các thuật toán. Những gì bạn đang thực sự tìm kiếm là sự hiểu biết. Thà đọc một cuốn sách thật chậm và vật lộn với nó, vấp ngã và tua lại, còn hơn là lướt qua nó thật nhanh và nói: “À, giờ tôi đã đọc 20 cuốn sách, tôi đã đọc 30 cuốn sách, tôi đã đọc 50 cuốn sách sách trong các lĩnh vực”.

Nó giống như Bruce Lee đã nói, ***“tôi không sợ người đàn ông biết một ngàn cú đá và một ngàn cú đấm, tôi chỉ sợ người đàn ông mà thực hành một cú đấm mười nghìn lần hoặc một cú đá mười nghìn lần.”*** Nó nói lên rằng sự hiểu biết đến từ sự lặp đi lặp lại và thông qua việc sử dụng và thông qua logic và nền tảng thực sự làm cho bạn trở thành một người suy nghĩ thông minh.

Learn persuasion and programming

Học cách thuyết phục và lập trình

Nivi: Để đặt nền tảng cho việc học cho đến hết đời tôi nghĩ bạn cần

hai điều, nên tôi sẽ tổng hợp lại. Một, thuyết phục thực tế và hai, bạn cần đi sâu vào một số loại kỹ thuật, cho dù đó là toán trừu tượng, hay bạn muốn đọc các cuốn sách về thuật toán của Donald Knuth, hoặc bạn muốn đọc các bài giảng về vật lý của Feynman.

Nếu bạn có sức thuyết phục thực tế và hiểu biết sâu sắc về một số chủ đề phức tạp, tôi nghĩ bạn sẽ có một nền tảng tuyệt vời để học hỏi cho đến cuối đời.

Naval: Vâng. Thực tế hãy để tôi mở rộng điều đó một chút. Tôi sẽ nói rằng năm kỹ năng quan trọng nhất tất nhiên là **đọc, viết, số học**, và sau đó khi bạn thêm vào là **thuyết phục**, như chúng ta đang nói. Và cuối cùng, tôi sẽ thêm **lập trình máy tính** vì nó là một dạng số học được áp dụng, giúp bạn có được rất nhiều đòn bẩy miễn phí trong bất kỳ miền nào bạn hoạt động.

Nếu bạn giỏi về máy tính, nếu bạn giỏi toán cơ bản, nếu bạn giỏi viết lách, nếu bạn giỏi nói và nếu bạn thích đọc sách, bạn sẽ biết cách thiết lập cuộc sống của bạn.

18. There’s No Actual Skill Called “Business” — Không có kỹ năng gì được gọi là “Kinh doanh”

There’s no actual skill called business. Avoid business schools and

magazines.

Không có kỹ năng thực sự được gọi là kinh doanh. Tránh xa các trường lớp và các tạp chí kinh doanh.

There's no actual skill called "business"

Naval: Theo nghĩa đó, kinh doanh với tôi như là đáy của cái thùng. thực tế không có kỹ năng gọi là kinh doanh, nó quá chung chung. Nó giống như một kỹ năng gọi là liên quan. Giống như những gì liên quan đến con người. Đó không phải là một kỹ năng, nó quá rộng.

Rất nhiều điều xảy ra trong các trường kinh doanh, và có một số thứ rất thông minh được dạy trong các trường kinh doanh — tôi không có ý định giềm pha chúng hoàn toàn — một số điều được dạy trong trường kinh doanh chỉ là giai thoại. Họ gọi họ là "nghiên cứu các trường hợp — case studies.".

Nhưng đó chỉ là những giai thoại, và họ đang cố gắng giúp bạn khớp mẫu bằng cách ném nhiều điểm dữ liệu vào bạn, nhưng thực tế là, bạn sẽ không bao giờ hiểu được chúng cho đến khi bạn thực sự ở vị trí đó.

Thậm chí sau đó bạn sẽ thấy rằng các khái niệm cơ bản như **lý**

thuyết trò chơi, tâm lý học, đạo đức, toán học, máy tính và logic sẽ phục vụ bạn tốt hơn nhiều.

Tôi sẽ tập trung vào các nền tảng, tôi sẽ tập trung với khoa học. Tôi sẽ phát triển niềm yêu thích đọc sách, kể cả bằng cách đọc cái gọi là đồ ăn vặt mà bạn không nên đọc. Bạn không cần phải đọc sách kinh điển. Đọc chính là nền tảng cho sự tự học của bạn.

Doing is faster than watching

Làm nhanh hơn xem

Nivi: Ý anh là gì khi anh nói rằng, "Làm nhanh hơn xem"

Naval: Khi nói đến đường cong học tập của bạn, nếu bạn muốn tối ưu hóa đường cong học tập của mình Một trong những lý do tại sao tôi không thích podcast, mặc dù tôi là người tạo podcast, là tôi rất thích tiêu thụ thông tin của mình cách nhanh chóng.

Và tôi là một người đọc tốt, hoặc một người đọc nhanh và tôi có thể đọc rất nhanh nhưng tôi chỉ có thể nghe ở một tốc độ nhất định. Tôi biết mọi người nghe ở mức 2x, 3x, nhưng nếu mọi người nghe như một con sóc chuột và nó khó quay trở lại, nó khó để làm nổi bật, nó khó để xác định đoạn trích quan trọng và lưu chúng vào sổ ghi chép

của bạn, v.v.

Tương tự như vậy, rất nhiều người nghĩ rằng họ có thể thực sự thành thạo một thứ gì đó bằng cách xem người khác làm điều đó, hoặc thậm chí bằng cách đọc về những người khác làm điều đó. Và quay trở lại nghiên cứu trường hợp trường kinh doanh, đó là một ví dụ kinh điển.

Họ nghiên cứu những người khác kinh doanh, nhưng trong thực tế, bạn sẽ học được nhiều hơn khi bạn điều hành một doanh nghiệp bằng cách vận hành quầy bán nước chanh của riêng bạn hoặc tương đương. Hoặc thậm chí mở một cửa hàng bán lẻ nhỏ xuống phố.

Đó là cách mà bạn sẽ học hỏi trong công việc bởi vì rất nhiều sự tinh tế không được thể hiện cho đến khi bạn thực sự kinh doanh.

Ví dụ, Bạn đến Farnam Street, bạn đến Poor Charlie Lần Almanack, và bạn có thể tìm hiểu tất cả các mô hình tinh thần khác nhau. Nhưng cái nào quan trọng hơn? Những cái nào bạn áp dụng thường xuyên hơn? Những vấn đề trong hoàn cảnh nào? Đó thực sự là phần khó khăn.

Ví dụ, Tôi đã học được rằng tù nhân lặp đi lặp lại việc ăn miếng trả miếng là vấn đề lý thuyết trò chơi đáng để biết nhất. Bạn gần như có

thể đặt cuốn sách lý thuyết trò chơi sau đó.

Nhân tiện, cách tốt nhất để học lý thuyết trò chơi là chơi nhiều trò chơi. Tôi thậm chí không bao giờ đọc sách lý thuyết trò chơi. Tôi tự coi mình cực kỳ giỏi về lý thuyết trò chơi. Tôi đã không bao giờ mở một cuốn sách lý thuyết trò chơi và tìm thấy một kết quả trong đó tôi đã không nghĩ "Oh Oh, đó là ý nghĩa thông thường đối với tôi".

Lý do là tôi lớn lên chơi tất cả các loại trò chơi và tôi chơi chúng với tất bạn bè, và vì vậy nó là bản chất thứ hai đối với tôi. Bạn luôn có thể học tốt hơn bằng cách thực hành nó trong công việc.

The number of "doing" iterations drives the learning curve

Việc bạn làm đi làm lại nhiều lần sẽ hình thành nên đường cong học tập.

Nhưng làm là một điều tinh tế. Làm gói gọn rất nhiều. Chẳng hạ, tôi muốn học cách điều hành một doanh nghiệp. Chà, nếu tôi bắt đầu một công việc kinh doanh nơi tôi đến mỗi ngày và tôi cũng đang làm điều tương tự, giả sử tôi đang điều hành một cửa hàng bán lẻ trên đường phố, nơi tôi đang lưu trữ các kệ với thực phẩm và rượu mỗi ngày, tôi Tôi sẽ không học được nhiều như vậy bởi vì tôi đang lặp lại nhiều thứ.

Vì vậy, tôi đã đưa vào hàng ngàn giờ, nhưng đó là hàng ngàn giờ làm điều tương tự. Trong khi đó nếu tôi đưa vào hàng ngàn lần lặp thì điều đó sẽ khác. Vì vậy, đường cong học tập là vượt qua các lần lặp lại [không phải lặp lại].

Vì vậy, nếu tôi luôn thử các cách tiếp thị mới trong cửa hàng, tôi liên tục thay đổi hàng tồn kho, tôi liên tục thay đổi nhãn hiệu và tin nhắn, tôi liên tục thay đổi dấu hiệu, tôi liên tục thay đổi các kênh trực tuyến được sử dụng để điều khiển lưu lượng truy cập, tôi đã thử nghiệm mở cửa vào các giờ khác nhau, tôi có khả năng đi bộ và nói chuyện với các chủ cửa hàng khác và nhận sách của họ và tìm ra cách họ điều hành doanh nghiệp của họ.

Nó là số lần lặp lại thúc đẩy quá trình học tập. Vì vậy, bạn càng có nhiều lần lặp lại, bạn càng có nhiều cú sút vào mục tiêu, bạn sẽ học nhanh hơn. Nó không chỉ là về số giờ đưa vào.

If you’re willing to bleed a little every day, you may win big later

Nếu bạn sẵn sàng chảy máu (mất tiền) mỗi ngày một chút, ngày nào đó bạn sẽ thắng lớn.

Nó thực sự là sự kết hợp của cả hai, nhưng tôi nghĩ chỉ là cách chúng ta xây dựng và cách thế giới thể hiện chính nó, thế giới cho chúng ta

cơ hội rất dễ dàng để làm điều tương tự lặp đi lặp lại. Nhưng thực sự, chúng ta sẽ được phục vụ tốt hơn nếu chúng ta ra đi và tìm cách làm những điều mới từ đầu.

Và làm một cái gì đó mới lần đầu tiên thường là đau đớn, bởi vì bạn lang thang vào lãnh thổ không chắc chắn và tỷ lệ cược cao là bạn sẽ thất bại. Vì vậy, bạn chỉ cần có được sự thoải mái, rất thoải mái với những thất bại nhỏ thường xuyên.

Nassim Taleb cũng nói về điều này. Ông ấy đã tạo ra tài sản, sự giàu có của mình bằng cách trở thành một trader (nhà gia dịch) về cơ bản dựa vào những sự kiện thiên nga đen. Nassim Taleb kiếm tiền bằng cách mất ít tiền mỗi ngày và sau đó trong một lần mặt trăng xanh, ông ấy sẽ kiếm được rất nhiều tiền khi điều không tưởng xảy ra với người khác.

Trong khi hầu hết mọi người luôn muốn kiếm được ít tiền mỗi ngày và đổi lại, họ sẽ chịu nhiều rủi ro, họ sẽ chịu đựng hoàn toàn là phá sản.

Chúng ta không thể tiến hóa để chảy máu một chút mỗi ngày theo nghĩa đen. Nếu bạn ra ngoài trong môi trường tự nhiên, và bạn bị cắt và bạn bị chảy máu một chút theo nghĩa đen mỗi ngày, cuối cùng bạn sẽ chết. Bạn sẽ phải dừng việc chảy máu đó.

Chúng ta đã phát triển cho những chiến thắng nhỏ mọi lúc nhưng điều đó trở nên rất tốn kém. Đó là nơi mà đám đông đang ở. Đó là nơi mà bầy đàn. Vì vậy, nếu bạn đã sẵn sàng để chảy máu một chút mỗi ngày nhưng đổi lại, bạn sẽ thắng lớn sau đó, bạn sẽ làm tốt hơn.

Đó chính là tinh thần kinh doanh. Doanh nhân chảy máu mỗi ngày, họ mất tiền mỗi ngày.

Họ không kiếm được tiền, họ mất tiền, họ không ngừng căng thẳng, tất cả trách nhiệm thuộc về họ, nhưng khi họ thắng họ thắng lớn. Về trung bình họ sẽ kiếm được nhiều hơn.

19. Embrace Accountability to Get Leverage — Gánh lấy trách nhiệm để có được đòn bẩy.

Embrace accountability. Society will reward you with leverage.

Gánh lấy trách nhiệm. Xã hội sẽ trả thưởng cho bạn đòn bẩy.

You have to have accountability to get leverage

Nivi: Tại sao chúng ta không nói về trách nhiệm nhỉ? điều mà tôi nghĩ là khá thú vị và tôi nghĩ bạn có sự độc đáo của riêng bạn đối với nó. Và tweet đầu tiên về trách nhiệm là, ***"Gánh lấy trách nhiệm và chấp nhận rủi ro kinh doanh dưới tên riêng của bạn. Xã hội sẽ thưởng cho bạn nhiệm vụ, tài sản và đòn bẩy."***

Naval: Vâng. Để làm giàu, bạn sẽ cần đòn bẩy. Đòn bẩy đến từ sức lao động, đến từ vốn, hoặc nó có thể thông qua mã hoặc phương tiện truyền thông. Nhưng hầu hết trong số này, như lao động và vốn, mọi người phải đưa cho bạn. Đối với lao động, ai đó phải theo bạn. Để có vốn, ai đó phải đưa cho bạn tiền hoặc tài sản để quản lý hoặc máy móc.

Vì vậy, để có được những điều này, bạn phải xây dựng uy tín và bạn

phải làm những điều đó dưới tên của bạn càng nhiều càng tốt, và đó là rủi ro bạn phải chấp nhận. Vì vậy, trách nhiệm là một con dao hai lưỡi. Nó cho phép bạn nhận được tín dụng khi mọi thứ diễn ra tốt đẹp và bạn phải chịu gánh nặng của sự thất bại khi mọi thứ trở nên tồi tệ.

Take business risks under your own name

Chấp nhận rủi ro kinh doanh dưới cái tên của bạn

Vì vậy, theo nghĩa đó, những người đang dập tên họ vào nhiều thứ không phải là họ ngu ngốc. Họ chỉ là tự tin. Có thể cuối cùng nó trở nên ngu ngốc, nhưng nếu bạn nhìn vào Kanye hoặc Oprah hoặc Trump hoặc Elon hoặc bất cứ ai như vậy, những người này có thể trở nên giàu có chỉ vì tên của họ là một thương hiệu mạnh.

Bất kể bạn nghĩ gì về Trump, bạn phải nhận ra rằng anh chàng này là một trong những người giỏi nhất thế giới về xây dựng thương hiệu bản thân. Tại sao bạn lại đến Trump Casino? Là vì Trump. Tại sao bạn sẽ đến một tòa tháp Trump? Đó là vì chữTrump.

Khi đến lúc bỏ phiếu, tôi nghĩ rằng rất nhiều cử tri vừa đi vào và nói, Trump Trump... Họ nhận ra tên đó, vì vậy sự công nhận tên tuổi đã được đền đáp.

Điều tương tự với Oprah. Cô ấy đặt thương hiệu của mình lên một cái gì đó, tên của cô ấy trên một cái gì đó và nó bay ra khỏi kệ, và nó giống như một trình xác nhận tức thì.

Những người này cũng chấp nhận rủi ro để đưa tên của họ ra với công chúng. Rõ ràng Trump bây giờ có lẽ bị ghét bởi một nửa hoặc hơn một nửa đất nước và bởi một phần lớn của thế giới khi ông ta dán tên mình lên đó.

Bằng cách đặt tên của bạn lên đó, bạn trở thành một người nổi tiếng, và danh tiếng có nhiều, nhưng cũng có những bất lợi. ***Như vậy tốt hơn là vô danh và giàu có còn hơn là nghèo và nổi tiếng***, nhưng ngay cả nổi tiếng và giàu có cũng có rất nhiều nhược điểm liên quan đến nó. Bạn luôn luôn phải để mắt tới công chúng.

A well-functioning team has clear accountability for each position

Một nhóm hoạt động tốt là có trách nhiệm rõ ràng cho từng vị trí

Trách nhiệm là khá quan trọng và khi bạn làm việc để xây dựng một sản phẩm hoặc bạn làm việc trong một nhóm hay trong một doanh nghiệp, chúng ta liên tục nhấn mạnh vào đầu về tầm quan trọng của việc trở thành một phần của một nhóm. Hoàn toàn đồng ý với điều

đó.

Rất nhiều khóa đào tạo của chúng ta về mặt xã hội đang bảo chúng ta đừng ló đầu ra khỏi đám đông. Có một câu nói mà tôi nghe được từ những người bạn Úc rằng “cây anh túc cao lớn bị cắt”. Như vậy đừng có thò cổ ra, nhưng tôi sẽ nói rằng một đội ngũ thực sự hoạt động tốt là nhỏ và có trách nhiệm rõ ràng cho từng thành phần khác nhau trong nhóm.

Bạn có thể nói: “Được rồi, người này có trách nhiệm xây dựng sản phẩm. Người này chịu trách nhiệm cho việc nhắn tin. Người này có trách nhiệm gây quỹ tiền. Người này chịu trách nhiệm về chiến lược giá và có thể là quảng cáo trực tuyến”…

Nếu bạn có một nhóm nhỏ và bạn có các trách nhiệm được phân định rõ ràng, thì bạn vẫn có thể giữ mức trách nhiệm rất cao. Trách nhiệm thực sự quan trọng bởi vì khi một cái gì đó thành công hay thất bại, nếu thất bại, mọi người đều chỉ tay vào nhau và nếu nó thành công, mọi người đều bước tới để nhận lấy phần thưởng.

Tất cả chúng ta đã có kinh nghiệm đó khi chúng ta ở trường và chúng ta có một nhiệm vụ nhóm để làm. Có lẽ có một vài người trong đó đã làm rất nhiều công việc. Nhưng có những người không cần làm gì và vẫn nhận thưởng. Tất cả chúng ta đều quen thuộc với điều này từ

thời thơ ấu.

People who can fail in public have a lot of power

Những người có thể thất bại ở nơi công chúng có rất nhiều quyền lực

Rõ ràng trách nhiệm là quan trọng. Không có trách nhiệm, bạn sẽ không có ưu đãi. Nếu không có trách nhiệm, bạn không thể xây dựng uy tín. Nhưng bạn chấp nhận rủi ro. Bạn sẽ có nguy cơ thất bại. Bạn có nguy cơ bị sỉ nhục. Bạn có nguy cơ thất bại dưới cái tên của bạn.

May mắn thay trong xã hội hiện đại, không có nhà tù cho các con nợ và người ta không phải đi tù hay bị xử tử vì làm mất tiền của người khác, nhưng chúng ta vẫn cứng rắn về mặt xã hội để không thất bại trước chính chúng ta. Những người có khả năng thất bại trước công chúng dưới tên riêng của họ thực sự có được rất nhiều quyền lực.

Ví dụ, tôi sẽ đưa ra một giai thoại cá nhân tôi. Cho đến khoảng năm 2013, 2014, tính cách công khai của tôi hoàn toàn xoay quanh việc khởi nghiệp và đầu tư. Chỉ khoảng năm 2014, 2015 tôi mới bắt đầu nói về triết học và những điều tâm lý và những điều rộng lớn hơn.

Nó làm tôi hơi lo lắng vì tôi đang làm nó dưới tên của mình. Chắc

chắn có những người trong ngành đã gửi tin nhắn cho tôi qua kênh sau như, “Bạn đang làm gì vậy?, “Bạn sẽ kết thúc sự nghiệp của mình. Điều này thật ngu ngốc.”

Nhưng tôi chấp nhận nó. Tôi đã mạo hiểm. Tương tự với tiền điện tử Crypto. Và ngay từ sớm, tôi đã mạo hiểm.

Nhưng khi bạn đặt tên của bạn vào đó, bạn sẽ mạo hiểm với những điều nhất định. Bạn cũng có thể gặt hái những phần thưởng. Bạn sẽ nhận được những lợi ích.

20. Take Accountability to Earn Equity — Gánh lấy trách nhiệm để nhận lấy tài sản

If you have high accountability, you’re less replaceable and you can get a piece of the business.

Nếu bạn có trách nhiệm cao, bạn sẽ khó bị thay thế và bạn sẽ có được một phần của doanh nghiệp.

Accountability is how you’re going to get equity

Trách nhiệm là cách mà bạn có được tài sản (vốn chủ sở hữu, hay cổ phần).

Naval: Trách nhiệm là rất quan trọng bởi vì cách mà bạn sẽ có được đòn bẩy. Đó là cách mà bạn làm để có được sự tín nhiệm. Nó cũng là cách bạn sẽ có được vốn chủ sở hữu. Bạn sẽ có được một phần của doanh nghiệp.

Khi bạn đàm phán với người khác, cuối cùng nếu người khác đưa ra quyết định về cách bù lại cho bạn, quyết định đó sẽ dựa trên mức độ bị thay thế của bạn. Nếu bạn có trách nhiệm cao, điều đó làm cho bạn ít thay thế. Sau đó, họ phải cung cấp cho bạn vốn chủ sở hữu, đó là một phần của sự gia tăng.

Taking accountability is like taking equity in all your work

Chịu trách nhiệm cũng giống như có được tài sản (cổ phần) trong tất cả các công việc của bạn

Nếu bạn nhìn vào hệ thống phân cấp vốn trong một công ty, nhân viên sẽ được trả tiền trước. Họ được trả lương trước. Trong tố tụng [phá sản] hợp pháp, tiền lương là bất khả xâm phạm. Nếu bạn là thành viên hội đồng quản trị và công ty chi quá nhiều tiền và phải trả lại tiền lương, chính phủ có thể đi theo cá nhân bạn để buộc bạn trả tiền lương cho nhân viên. Như vậy nhân viên có được sự bảo mật cao nhất, nhưng để đổi lấy sự bảo mật đó, họ không có nhiều lợi thế.

Tiếp theo sẽ là các chủ nợ có thể là chủ ngân hàng cho công ty vay tiền để hoạt động và họ cần phải thực hiện phiếu giảm giá cố định hàng tháng hoặc hàng năm, nhưng họ không có nhiều lợi thế nhờ đó. Họ có thể kiếm được 5, 10, 15, 20, 25% một năm, nhưng đó là những gì mà lợi ích của họ bị giới hạn.

Cuối cùng là những người nắm giữ cổ phần. Những người này thực sự sẽ nhận được hầu hết các lợi ích. Một khi các chủ nợ được trả hết và tiền lương được trả hết, bất cứ điều gì còn lại sẽ thuộc về họ.

Nhưng nếu không có đủ tiền để trả lương và chủ nợ, hoặc nếu chỉ đủ để trả lương và chủ nợ, đó là điều xảy ra với hầu hết các doanh nghiệp, thì hầu hết các lần, chủ sở hữu vốn sẽ không có gì.

Các chủ sở hữu vốn chấp nhận rủi ro lớn hơn, nhưng đổi lại, họ nhận được sự gia tăng về lợi ích gần như không giới hạn. Bạn có thể làm tương tự với tất cả các công việc của bạn. Về cơ bản, chịu trách nhiệm cho hành động của bạn cũng giống như đảm nhận vị trí công bằng trong tất cả các công việc của bạn. Bạn có thể chấp nhận rủi ro lớn để có được phần thưởng lớn.

Nhận ra rằng trong xã hội hiện đại, rủi ro không phải là vấn đề lớn. Ngay cả phá sản cá nhân cũng có thể xóa sạch các khoản nợ xấu trong hệ sinh thái tốt. Tôi quen thuộc nhất với Thung lũng Silicon,

nhưng nhìn chung mọi người sẽ tha thứ cho những thất bại miễn là bạn **trung thực** và **nỗ lực liêm chính cao**.

Có rất nhiều người không sợ sự thất bại, và vì vậy mọi người nên đảm nhận nhiều trách nhiệm hơn.

Nivi: Trách nhiệm có thực sự mong manh hay bạn thực sự chỉ ý rằng chúng ta rất khó để không thất bại trước công chúng, vì vậy nó như là một thứ dễ vỡ?

Naval: Tôi nghĩ rằng nó thực sự có thể mong manh. Một ví dụ về trách nhiệm là bạn là một phi công máy bay. Là một cơ trưởng, bạn có thể đảm nhận trách nhiệm cho toàn bộ máy bay.

VD rằng có điều gì đó không ổn với máy bay. Sau đó, bạn không thể đổ lỗi cho bất cứ ai khác. Bạn không thể đổ lỗi cho người quản lý hoặc tiếp viên. Bạn không thể đổ lỗi cho phi công phụ. Bạn là đội trưởng. Bạn có trách nhiệm cho con tàu của bạn. Nếu bạn làm hỏng, bạn đâm tàu, sẽ có những hậu quả ngay lập tức.

Ngày xưa, thuyền trưởng được coi là gắn liền cùng con tàu. Nếu con tàu bị chìm, thì theo nghĩa đen, người cuối cùng rời tàu là thuyền trưởng. Tôi nghĩ rằng trách nhiệm đi kèm với rủi ro thực sự, nhưng chúng ta nói về bối cảnh kinh doanh.

Rủi ro ở đây sẽ là bạn có thể là người cuối cùng lấy lại vốn của mình. Bạn là sẽ người cuối cùng được trả tiền cho thời gian của bạn. Thời gian mà bạn đã đưa vào, vốn mà bạn đã đưa vào công ty, và đó là những nguy cơ.

Ngay cả khi một doanh nghiệp thất bại và tên của bạn trên đó, thì đó cũng không tệ như khi so với vấn đề về tính chính trực. Bernie Madoff, ví dụ cái tên đó sẽ không bao giờ trở lại trong giới đầu tư vì ông ta gian lận. Bạn có thể là cháu chắt của Bernie Madoff, cháu chắt chút chít. Nhưng bạn sẽ thể không đi vào kinh doanh đầu tư vì ông ta đã phá hỏng tên của gia đình.

Tôi nghĩ rằng những ngày này, rủi ro trách nhiệm với một cái tên xảy ra nhiều hơn xung quanh tính chính trực, hơn là xung quanh sự thất bại hoàn toàn về kinh tế.

Accountability is reputational skin in the game

Trách nhiệm là danh tiếng có da thịt trong cuộc chơi.

Nivi: Điểm hấp dẫn lớn đối với tôi về trách nhiệm là bạn sẽ được thưởng trực tiếp tương ứng với trách nhiệm của bạn. Tôi cũng nghĩ đây là lý do tại sao những người như Taleb, ông ấy phản đối các CEO nhận được phần thưởng mà không có trách nhiệm trong đó.

Naval: Vâng. Cuốn **"Skin in the game — Da thịt trong cuộc chơi"** là cuốn sách bạn nên đọc. Nếu bạn muốn đến bất cứ nơi nào trong cuộc sống hiện đại và hiểu cách các hệ thống hiện đại hoạt động, thì "Skin In The Game" sẽ top các cuốn sách của tôi để đọc.

Trách nhiệm, da thịt trong cuộc chơi, những khái niệm này đi đôi với nhau rất chặt chẽ. Tôi nghĩ về trách nhiệm là uy tín trong cuộc chơi. Nó đưa danh tiếng cá nhân của bạn lên hàng đầu, như da thịt trong cuộc chơi.

Trách nhiệm là một khái niệm đơn giản. Phần duy nhất của trách nhiệm có thể hơi phản cảm là chúng ta hiện nay đang bị tẩy não xã hội để không chịu trách nhiệm với hành động của mình, với cách mà bạn không nhìn thấy được.

Tôi nghĩ rằng có nhiều cách để đảm nhận trách nhiệm, trong đó mọi thành viên trong nhóm có thể đảm nhận trách nhiệm cho chính phần của họ. Đó là cách bạn có được một nhóm hoạt động tốt trong khi vẫn đặt các khoản tín dụng và tổn thất vào các cột chính xác.

21. Labor and Capital Are Old Leverage — Nhân công và vốn là những đòn bẩy cũ.

Wealth requires leverage. Labor and capital are older forms of leverage

that everyone is fighting over.

Sự giàu có cần đòn bẩy. Lao động và vốn là những form mẫu cũ của đòn bẩy mà người ta tranh giành nó.

Nivil: Tại sao chúng ta không nói một chút về đòn bẩy nhỉ?

Dòng tweet đầu tiên là một câu nói nổi tiếng của Archimedes, "Hãy cho tôi một đòn bẩy đủ dài và một điểm tựa, tôi sẽ nâng cả Trái đất."

Tweet tiếp theo là, "Vận may yêu cầu đòn bẩy. Đòn bẩy kinh doanh đến từ vốn, con người và sản phẩm không có chi phí cận biên nhân rộng."

Naval: Đòn bẩy rất quan trọng. Lý do tôi mắc kẹt trong trích dẫn của Archimedes là bình thường tôi không thích như đưa trích dẫn vào Twitter của mình. Điều đó không thêm bất kỳ giá trị nào. Bạn có thể đi tìm trích dẫn của những người khác. Nhưng trích dẫn này tôi phải đặt vào đó vì nó rất cơ bản. Tôi đọc nó khi tôi còn rất trẻ và nó có ấn tượng rất lớn đối với tôi.

Chúng ta đều biết đòn bẩy là gì khi chúng ta sử dụng bập bênh hoặc đòn bẩy. Chúng ta hiểu cách thức hoạt động của thể chất, nhưng tôi nghĩ bộ não của chúng ta phát triển không thực sự tốt để hiểu mức

độ đòn bẩy có thể có trong xã hội hiện đại và các hình thức đòn bẩy mới nhất là gì.

Society overvalues labor leverage

Xã hội đánh giá cao đòn bẩy lao động

Hình thức đòn bẩy lâu đời nhất là lao động, đó là những người làm việc cho bạn. Thay vì tôi nâng đá, tôi có thể có 10 người nâng đá. Sau đó, bằng sự hướng dẫn của tôi tảng đá sẽ được di chuyển đến, rất nhiều tảng đá được di chuyển nhiều hơn. Mọi người đều hiểu điều này bởi vì chúng ta đã tiến hóa để hiểu hình thức lao động của đòn bẩy, vì vậy những gì xảy ra là xã hội đánh giá quá cao lao động như một hình thức đòn bẩy.

Đây là lý do tại sao cha mẹ của bạn rất ấn tượng khi bạn được thăng chức và khi bạn có rất nhiều người làm việc bên dưới bạn. Đây là lý do tại sao khi rất nhiều người ngây thơ khi bạn nói với họ về công ty của bạn, họ sẽ hỏi kiểu: "có bao nhiêu người làm việc ở đó?" Họ sử dụng nó như một cách để thiết lập uy tín. Họ đang cố gắng đo lường mức độ đòn bẩy và tác động mà bạn thực sự có.

Hoặc khi ai đó bắt đầu một phong trào, họ sẽ nói họ có bao nhiêu người? hoặc quân đội lớn như thế nào?. Chúng ta đang tự động cho

rằng nhiều người là tốt.

You want the minimum amount of labor that allows you to use the other forms of leverage

Bạn muốn số lượng lao động tối thiểu để cho phép bạn sử dụng các hình thức đòn bẩy khác

Tôi cho rằng đây là hình thức đòn bẩy tồi tệ nhất mà bạn có thể sử dụng. Quản lý người khác là vô cùng lộn xộn. Nó đòi hỏi kỹ năng lãnh đạo rất lớn. Bạn có thể nhảy một bước ngắn từ một cuộc binh biến hoặc bị ăn thịt hoặc xé nát bởi đám đông.

Nó cực kỳ cạnh tranh. Toàn bộ nền văn minh đã bị phá hủy trong cuộc chiến này. Ví dụ, chủ nghĩa cộng sản, chủ nghĩa Mác, là tất cả về cuộc chiến giữa tư bản và lao động, "das kapital and das labor". Nó giống như một cái bẫy.

Bạn thực sự muốn tránh xa đòn bẩy dựa trên lao động. Bạn muốn số lượng người làm việc với bạn tối thiểu sẽ cho phép bạn sử dụng các hình thức đòn bẩy khác, mà tôi cho rằng sẽ thú vị hơn nhiều.

Capital has been the dominant form of leverage in the last century

Vốn là hình thức đòn bẩy chi phối trong thế kỷ trước

Loại đòn bẩy thứ hai là vốn. Điều này khó khăn hơn một chút với chúng ta bởi vì số tiền lớn di chuyển và được tiết kiệm và được đầu tư vào thị trường tiền tệ, đây là những phát minh của con người trong vài trăm đến vài nghìn năm qua. Chúng không phát triển với chúng ta từ hàng trăm ngàn năm.

Chúng ta hiểu ít về chúng. Chúng có thể đòi hỏi nhiều trí thông minh hơn để sử dụng chính xác và cách chúng ta sử dụng chúng liên tục thay đổi. Kỹ năng quản lý từ một trăm năm trước vẫn có thể áp dụng cho đến ngày nay, nhưng đầu tư vào các kỹ năng trên thị trường chứng khoán từ một trăm năm trước có lẽ không nên áp dụng cho cùng cấp ngày hôm nay.

Vốn là một hình thức đòn bẩy để sử dụng. Nó hiện đại hơn. Nó là một trong những người mà mọi người đã sử dụng để có được sự giàu có tuyệt vời trong thế kỷ trước. Nó có lẽ là hình thức đòn bẩy thống trị trong thế kỷ trước.

Bạn có thể thấy điều này bởi những người giàu nhất. Giới ngân hàng, chính trị gia ở các nước tham nhũng và in tiền, về cơ bản đó là những người di chuyển số tiền lớn xung quanh.

Nếu bạn nhìn vào các công ty rất lớn hàng đầu, bên ngoài các công ty công nghệ, trong nhiều, rất nhiều công ty lớn, công việc CEO thực sự là một công việc tài chính. Họ thực sự quản lý tài sản tài chính. Đôi khi, một người quản lý tài sản có thể đặt một khuôn mặt dễ chịu lên nó, vì vậy bạn sẽ có được phong cách Warren Buffet.

Nhưng sâu thẳm, tôi nghĩ tất cả chúng ta đều không thích vốn như một hình thức đòn bẩy vì cảm thấy không công bằng. Nó như thứ vô hình có thể được tích lũy và truyền qua nhiều thế hệ và đột nhiên dẫn đến việc ai đó có số tiền khổng lồ mà không có ai xung quanh hoặc nhất thiết phải chia sẻ.

Điều đó nói rằng, vốn là một hình thức đòn bẩy mạnh mẽ. Nó có thể được chuyển đổi thành lao động. Nó có thể được chuyển đổi sang những thứ khác. Nó rất phẫu thuật, và rất phân tích.

Nếu bạn là một nhà đầu tư tài giỏi và cho 1 tỷ đô la và bạn có thể kiếm được 30% với nó, trong khi bất kỳ ai khác chỉ có thể kiếm được 20%, bạn sẽ nhận được tất cả tiền và bạn sẽ được trả tiền rất nhiều cho nó

Nó quy mô rất, rất tốt. Nếu bạn giỏi quản lý vốn, bạn có thể quản lý nhiều vốn hơn và dễ dàng hơn nhiều so với việc bạn có thể quản lý nhiều người hơn.

You need specific knowledge and accountability to obtain capital

Bạn cần có kiến thức đặc biệt và trách nhiệm để có được vốn

Đó là một hình thức đòn bẩy tốt, nhưng phần khó với vốn là làm thế nào để bạn có được nó? Đó là lý do tại sao tôi nói về kiến thức đặc biệt và trách nhiệm trước tiên.

Nếu bạn có kiến thức đặc biệt về một lĩnh vực và nếu bạn có trách nhiệm và bạn có thương hiệu trong lĩnh vực đó, thì mọi người sẽ cung cấp cho bạn vốn như một hình thức đòn bẩy mà bạn có thể sử dụng để sau đó nhận thêm vốn.

Vốn cũng được hiểu khá rõ. Tôi nghĩ rằng rất nhiều cú đấm chống lại chủ nghĩa tư bản vì nó dẫn đến sự tích lũy tư bản.

22. Product and Media are New Leverage — Sản phẩm và truyền thông là hình thức đòn bẩy mới.

Product and media are the leverage of new wealth. Create software and media that work for you while you sleep.

Sản phẩm và phương tiện truyền thông là đòn bẩy của sự giàu có mới. Tạo phần mềm và phương tiện làm việc cho bạn trong khi bạn ngủ.

Naval: Hình thức đòn bẩy thú vị nhất và quan trọng nhất là ý tưởng về các **sản phẩm không có chi phí nhân rộng**. Đây là hình thức đòn bẩy mới.

Điều này chỉ được phát minh trong vài trăm năm qua. Nó bắt đầu với việc báo in. Nó tăng tốc với các phương tiện truyền thông như phát sóng, và bây giờ, nó thực sự bùng nổ với Internet và với mã hóa (viết code).

Giờ đây, bạn có thể nhân lên những nỗ lực của mình mà không cần phải liên quan đến người khác và không cần tiền từ người khác.

Podcast (ghi âm) này là một hình thức của đòn bẩy. Ngày xưa, tôi đã phải ngồi trong một giảng đường và giảng bài cho từng cá nhân. Tôi có thể đã đạt được vài trăm người.

Sau đó 40 năm, 30 năm trước, tôi sẽ phải may mắn để được lên TV, đó là đòn bẩy của người khác. Họ đã làm sai lệch thông điệp. Họ sẽ lấy kinh tế ra khỏi nó hoặc tính tiền phí cho tôi để có được điều đó.

Ngày nay, nhờ có Internet, tôi có thể mua một chiếc micro giá rẻ, gắn nó vào máy tính xách tay hoặc iPad và ở đó bạn có thể đang lắng nghe tôi nói.

Product leverage is where the new fortunes are made

Đòn bẩy sản phẩm là nơi tạo ra vận may mới

Hình thức đòn bẩy mới nhất này là nơi tất cả các vận may mới được tạo ra, tất cả các tỷ phú mới. Thế hệ cuối cùng, vận may được tạo ra bằng vốn. Đó là Warren Buffets của thế giới.

Nhưng vận may thế hệ mới được tạo ra thông qua mã hóa hoặc phương tiện truyền thông. Joe Rogan kiếm được 50 đến 100 triệu đô la mỗi năm từ podcast của mình. Bạn sẽ có một PewDiePie. Tôi không biết anh ấy kiếm được bao nhiêu tiền, nhưng anh ấy lớn hơn tin tức. Các cầu thủ Fortnite. Tất nhiên Jeff Bezos và Mark Zuckerberg và Larry Page và Sergey Brin và Bill Gates và Steve Jobs. Đó là tất cả các đòn bẩy dựa trên mã hóa — coding.

Combining all three forms of leverage is a magic combination

Kết hợp cả ba hình thức đòn bẩy là một sự kết hợp kỳ diệu

Bây giờ, vẻ đẹp là khi bạn kết hợp cả ba. Đó là nơi mà các công ty khởi nghiệp công nghệ thực sự nổi trội, nơi bạn chỉ cần lao động tối thiểu, nhưng sản lượng là cao nhất mà bạn có thể nhận được, đó là các kỹ sư và nhà thiết kế, nhà phát triển sản phẩm. Sau đó, bạn thêm

vốn. Bạn sử dụng nó để tiếp thị, quảng cáo, nhân rộng. Bạn thêm rất nhiều code và phương tiện truyền thông và podcast và nội dung để đưa tất cả ra với thế giới.

Đó là một sự kết hợp kỳ diệu, và đó là lý do tại sao bạn thấy các công ty khởi nghiệp công nghệ bùng nổ từ hư không, sử dụng đòn bẩy lớn và tạo ra lợi nhuận khổng lồ.

Product and media leverage are permissionless

Sản phẩm và phương tiện truyền thông là các đòn bẩy không cần sự cho phép.

Nivi: Bạn có muốn nói một chút về sự cho phép so với không cần cho phép không?

Naval: Có lẽ điều thú vị nhất cần ghi nhớ về các hình thức đòn bẩy mới là chúng không cần sự cho phép. Chúng không yêu cầu người khác cho phép bạn sử dụng chúng để thực hiện.

Đối với đòn bẩy lao động, ai đó phải quyết định theo bạn. Đối với đòn bẩy vốn, ai đó phải cho bạn tiền để đầu tư hoặc biến thành sản phẩm.

Viết Code, viết sách, ghi podcast, tweet, YouTubing, những thứ này, những thứ này là không cần sự cho phép. Bạn không cần ai cho phép bạn làm điều đó, và đó là lý do tại sao chúng rất bình đẳng. Chúng là sự cân bằng tuyệt vời của đòn bẩy.

Nhiều người có thể lan truyền trên Facebook và YouTube, họ sẽ không ngừng sử dụng nó vì đòn bẩy không cần phép này, nơi mọi người có thể là một phát thanh viên, nó là quá tốt.

Giống như cách bạn có thể dựa vào Apple để có một hệ sinh thái hơi khép kín trong iPhone, nhưng mọi người đều viết ứng dụng cho nó. Miễn là bạn có thể viết ứng dụng cho nó, bạn có thể trở nên giàu có hoặc tiếp cận người dùng làm điều đó, tại sao không?

The robot army is already here — code lets you tell them what to do

Đội quân robot đã có sẵn — mã hóa cho phép bạn nói nó phải làm gì

Đây là lý do tại sao tôi nói với mọi người học cách viết mã. Nó có ý tưởng rằng trong tương lai sẽ có những người máy này và chúng sẽ làm mọi thứ.

Điều đó có thể đúng, nhưng tôi sẽ nói rằng phần lớn cuộc cách mạng robot đã xảy ra. Các robot đã ở đây và có nhiều robot hơn cả con người, chỉ là chúng ta đóng gói chúng trong các trung tâm dữ liệu vì lý do hiệu quả. Chúng ta đặt chúng trong các máy chủ. Chúng đã ở bên trong máy tính. Tất cả các mạch, chúng có suy nghĩ để xử lý tất cả các công việc.

Ví dụ, mọi nhà phát triển phần mềm tuyệt vời hiện có một đội quân robot làm việc cho anh ta vào ban đêm, trong khi anh ta hoặc cô ta ngủ, sau khi họ đã viết mã và họ chỉ cần quay đi.

Quân đội robot đã ở đây. Cuộc cách mạng robot đã xảy ra. Chúng ta có thể đã đi được nửa đường. Ngày nay, chúng ta chỉ bổ sung thêm nhiều phần cứng khi chúng ta cảm thấy thoải mái hơn với ý tưởng về xe tự hành và máy bay tự lái và tàu tự lái và có thể là xe tải tự lái. Có các bot giao hàng và robot Boston Dynamics và tất cả những thứ đó.

Nhưng robot đang tìm kiếm web giúp cho bạn đã ở đây. Chúng đang dọn dẹp video và âm thanh của bạn và truyền nó đi khắp thế giới, chúng đã ở đây. Chúng đang trả lời nhiều truy vấn dịch vụ khách hàng, những thứ mà bạn sẽ phải gọi cho một con người đã ở đây.

Một đội quân robot đã ở đây. Nó rất rẻ và có sẵn. Nút thắt chỉ là tìm

ra những điều thông minh và thú vị để làm với chúng.

Về cơ bản, bạn có thể đặt hàng đội quân robot này xung quanh. Các lệnh phải được ban hành bằng ngôn ngữ máy tính, bằng ngôn ngữ mà chúng hiểu.

Những robot này rất thông minh. Chúng phải được nói rất chính xác những gì phải làm và làm như thế nào. Mã hóa là một siêu năng lực tuyệt vời như vậy bởi vì bây giờ bạn có thể nói ngôn ngữ của quân đội robot và bạn có thể nói cho chúng biết phải làm gì.

Nivi: Tôi nghĩ vào thời điểm này, mọi người không chỉ chỉ huy đội quân robot trong các máy chủ thông qua mã hóa, họ còn thực sự điều khiển chuyển động của xe tải, của người khác. Chỉ cần đặt hàng một gói trên Amazon, bạn đã điều khiển chuyển động của nhiều người và nhiều robot để nhận gói hàng được giao cho bạn.

Mọi người đang làm những điều tương tự để xây dựng doanh nghiệp bây giờ. Có một đội quân robot trong các máy chủ và sau đó còn có một đội quân robot thực sự và những người đang bị thao túng thông qua phần mềm.

23. Product Leverage is Egalitarian — Đòn bẩy sản phẩm là bình đẳng.

Labor and capital are limited to the people who control those resources. But products reach global markets.

Lao động và vốn chỉ giới hạn ở những người kiểm soát các tài nguồn nguyên đó. Nhưng sản phẩm tiếp cận thị trường toàn cầu.

Naval: Lao động và vốn ít bình đẳng hơn nhiều, không chỉ ở đầu vào, mà cả đầu ra của họ.

Hãy nói rằng tôi cần một thứ gì đó mà con người phải cung cấp như nếu tôi muốn mát-xa hoặc nếu tôi cần ai đó nấu thức ăn. Càng có nhiều yếu tố con người trong việc cung cấp dịch vụ đó, nó càng ít bình đẳng hơn. Jeff Bezos có lẽ sẽ có kỳ nghỉ tốt hơn nhiều so với hầu hết chúng ta bởi vì anh ấy có rất nhiều người chạy xung quanh làm bất cứ điều gì anh ta muốn.

Nếu bạn nhìn vào đầu ra của mã hóa và phương tiện truyền thông, Jeff Bezos không thể có những bộ phim và TV tốt hơn chúng ta. Jeff Bezos không thậm chí có được trải nghiệm về máy tính tốt hơn chúng ta. Google không cung cấp cho anh ta một số tài khoản Google đặc

biệt, cao cấp, nơi các tìm kiếm của anh ta tốt hơn.

Bản chất đầu ra của code và media là mọi sản phẩm đều có thể truy cập được. Nó biến thành một trò chơi tổng hợp tích cực trong đó nếu Jeff Bezos tiêu thụ sản phẩm mà giống như hàng ngàn người khác, thì sản phẩm đó sẽ tốt hơn phiên bản mà Jeff tự tiêu thụ một mình.

Status goods are limited to a few people

Những sản phẩm mang tính địa vị bị giới hạn bởi số ít.

Trong khi đó với các sản phẩm khác. Nếu bạn nhìn vào một cái gì đó như mua chiếc Rolex, điều đó không còn là nói về thời gian nữa. Nó là một tín hiệu. Đó là tất cả về khoe khoang, tôi có một chiếc Rolex. Đó là một trò chơi tổng bằng không.

Nếu mọi người trên thế giới đều đeo Rolex, thì mọi người không muốn đeo Rolex nữa vì họ không còn tín hiệu nữa. Nó đã hủy bỏ hiệu ứng này.

Những người giàu có một lợi thế trong việc tiêu thụ sản phẩm đó. Họ sẽ chỉ định giá cho đến khi họ có thể có Rolex. Sau đó, những người nghèo có thể có Rolex thì Rolex không còn tiếp tục định giá báo hiệu của họ nữa.

The best products tend to be targeted at the middle class

Các sản phẩm tốt nhất có xu hướng được nhắm đến tầng lớp trung lưu

Một cái gì đó như xem Netflix hoặc sử dụng Google hoặc sử dụng Facebook hoặc YouTube hoặc thậm chí là những chiếc xe hơi hiện đại. Người giàu không muốn có xe tốt hơn. Họ chỉ muốn có những chiếc xe kỳ lạ.

Các sản phẩm tốt nhất có xu hướng là trung tâm, tại điểm ngọt ngào, tầng lớp trung lưu, thay vì được nhắm mục tiêu vào tầng lớp trên.

Tạo ra sự giàu có với sản phẩm dẫn đến sự giàu có về đạo đức

Tôi nghĩ rằng trong các xã hội hiện đại các hình thức đòn bẩy đã chuyển từ dựa trên con người, dựa trên lao động và dựa trên vốn để trở thành sản phẩm dựa trên code và truyền thông hơn, hầu hết các hàng hóa và dịch vụ mà chúng ta tiêu thụ đang trở nên bình đẳng hơn rất nhiều trong tiêu dùng của người dân.

Ngay cả thực phẩm đang trở thành như vậy. Thực phẩm đang trở nên rẻ và phong phú, ít nhất là trong thế giới thứ nhât, quá nhiều đến mức gây hại cho chúng ta. Jeff Bezos không nhất thiết phải ăn

thức ăn tốt hơn. Anh ấy chỉ ăn những thức ăn khác nhau hoặc anh ấy ăn thức ăn mà anh ấy được chuẩn bị và phục vụ ở sân khấu, vì vậy, nó gần như giống với yếu tố biểu diễn của con người.

Nhưng yếu tố lao động ra khỏi sản xuất thực phẩm đã đi xuống ồ ạt. Yếu tố vốn đã đi xuống ồ ạt. Ngay cả việc sản xuất thực phẩm cũng trở nên định hướng công nghệ hơn, và do đó, khoảng cách giữa những người có và không có ngày càng nhỏ hơn.

Nếu bạn quan tâm đến đạo đức trong việc tạo ra sự giàu có, tốt hơn là tạo ra sự giàu có của bạn bằng cách sử dụng code và phương tiện truyền thông làm đòn bẩy vì khi đó những sản phẩm đó có sẵn cho mọi người thay vì cố gắng tạo ra sự giàu có của bạn thông qua lao động hoặc vốn.

You want to use the product that is used by the most people

Bạn muốn sử dụng sản phẩm mà nó được sử dụng bởi hầu hết mọi người

Điều tôi đề cập đến ở đây là quy mô kinh tế. Các sản phẩm công nghệ và các sản phẩm truyền thông có quy mô kinh tế tuyệt vời đến mức bạn luôn muốn sử dụng sản phẩm được hầu hết mọi người sử dụng. Ngân hàng mà hầu hết mọi người sử dụng cuối cùng đều có

ngân sách lớn nhất. Không có chi phí cận biên khi thêm người dùng khác và với ngân sách lớn nhất, bạn sẽ có được chất lượng cao nhất.

Một lần nữa, nếu bạn giàu có ngày nay, đối với các tầng lớp lớn, bạn dành tiền của mình vào việc báo tín hiệu để cho người khác thấy bạn giàu có, sau đó bạn thử và chuyển đổi chúng sang địa vị. Nó trái ngược với việc bạn thực sự tiêu thụ hàng hóa vì lợi ích của chính bạn.

Nivi: Con người và vốn như một hình thức đòn bẩy có một ngoại ứng tiêu cực và Code và sản phẩm có một ngoại ứng tích cực gắn liền với họ, nếu tôi định tóm tắt quan điểm của bạn.

Capital and labor are becoming permissionless

Vốn và lao động đang trở nên ít cần sự cho phép.

Tôi nghĩ rằng vốn và lao động cũng bắt đầu trở nên không cần phép hơn một chút hoặc ít nhất là sự cho phép là khuếch tán vì Internet. Thay vì lao động, chúng ta có cộng đồng bây giờ, đó là một hình thức lao động lan tỏa. Ví dụ, Mark Zuckerberg có một tỷ người làm việc cho anh ta bằng cách sử dụng Facebook.

Thay vì huy động vốn từ một người giàu có, bây giờ chúng tôi có quỹ

cộng đồng. Bạn có thể quyên góp hàng triệu và hàng triệu đô la cho một tổ chức từ thiện, cho một vấn đề sức khỏe hoặc cho một doanh nghiệp. Bạn có thể làm tất cả trực tuyến.

Vốn và lao động cũng trở nên không cần phép, và bạn không nhất thiết phải làm theo cách cũ, nơi bạn phải đi khắp nơi và xin mọi người cho phép sử dụng tiền của họ hoặc thời gian của họ.

24. Pick a Business Model With Leverage — Lựa chọn mô hình kinh doanh với đòn bẩy.

An ideal business model has network effects, low marginal costs and scale economies

Một mô hình kinh doanh lý tưởng có hiệu ứng mạng, chi phí cận biên thấp và quy mô kinh tế.

Nivi: Thêm một câu hỏi về đòn bẩy. Bạn có nghĩ rằng một sự lựa chọn của mô hình kinh doanh hoặc một sự lựa chọn của sản phẩm cũng có thể mang lại một loại đòn bẩy cho nó?

Ví dụ, theo đuổi một doanh nghiệp có hiệu ứng mạng. Theo đuổi một doanh nghiệp có hiệu ứng thương hiệu. Hoặc các lựa chọn khác về mô hình kinh doanh mà mọi người có thể thao túng để cung cấp cho

bạn đòn bẩy miễn phí.

Naval: Vâng, có một số khái niệm kinh tế vi mô thực sự tốt, nó rất quan trọng để hiểu.

Một trong số đó là quy mô kinh tế, đó là bạn sản xuất càng nhiều thứ thì càng rẻ để tạo ra nó. Đó là thứ mà rất nhiều doanh nghiệp có, đó là Kinh tế cơ bản 101.

Bạn nên thử và tham gia vào một doanh nghiệp trong đó việc tạo ra sản phẩm số 12 rẻ hơn so với làm số 5 và làm cho số 10.000 rẻ hơn rất nhiều so với những cái trước đó. Điều này xây dựng một rào cản tự động để chống lại sự cạnh tranh và bị hàng hóa hóa. Đó là một trong những điều quan trọng.

Zero marginal cost of reproduction: producing more is free

Chi phí cận biên của việc lặp lại bằng không: sản xuất nhiều là miễn phí

Một cái khác là, là cùng một dòng, nhưng đặc biệt là các sản phẩm công nghệ và các sản phẩm truyền thông, có chất lượng tuyệt vời này, nơi chúng có chi phí tái sản xuất bằng không. Tạo một bản sao khác của những gì bạn vừa tạo đó là miễn phí.

Khi ai đó nghe podcast này hoặc xem video YouTube về điều này, nó không làm tôi phải trả bất cứ điều gì cho người tiếp theo xuất hiện. Những thứ không có chi phí cận biên đó, họ mất một thời gian để đi vì bạn kiếm được rất ít tiền cho mỗi người dùng, nhưng theo thời gian họ có thể thực sự, thực sự cộng lại.

Joe Rogan đang không cần làm việc chăm chỉ hơn với podcast hiện tại của mình so với Podcast số 1, nhưng trên Podcast số 1.100, anh ta kiếm được một triệu đô la từ podcast trong khi đối với cái trước đó anh ta có thể đã mất tiền; cho người đầu tiên. Đó là một ví dụ về chi phí cận biên bằng không.

Network effects: value grows as the square of the customers

Hiệu ứng mạng: giá trị tăng lên khi bình phương của khách hàng

Sau đó, tinh tế nhất nhưng quan trọng nhất là ý tưởng về hiệu ứng mạng. Nó đến từ mạng máy tính. Bob Metcalfe, người đã tạo ra Ethernet, nổi tiếng là Luật Metcalfe, được coi là giá trị của một mạng tỷ lệ với bình phương số lượng nút trong mạng.

Nếu một mạng có kích thước 10 sẽ có giá trị là 100, thì mạng có kích thước 100 sẽ có giá trị là 10.000. Nó không chỉ gấp 10 lần, mà còn 100 lần nữa, vì đó là bình phương; sự khác biệt là bình phương.

Bạn muốn tham gia vào một doanh nghiệp hiệu ứng mạng, giả sử bạn không phải là số hai. Nếu bạn là số một trong kinh doanh hiệu ứng mạng, bạn sẽ giành được mọi thứ. Ví dụ: nếu bạn xem Facebook, bạn bè và giao thức mạng xã hội gia đình. Ai là đối thủ cạnh tranh của họ? Không ai, bởi vì họ đã giành được mọi thứ thông qua các hiệu ứng mạng. Các hiệu ứng mạng tạo ra sự độc quyền tự nhiên. Họ là những thứ rất, rất mạnh mẽ.

Network effect businesses are natural monopolies

Kinh doanh hiệu ứng mạng là độc quyền tự nhiên

Một trong những bí mật bẩn thỉu của Thung lũng Silicon là rất nhiều doanh nghiệp chiến thắng là độc quyền tự nhiên. Ngay cả việc chia sẻ đi xe cũng có xu hướng hướng tới một hệ thống thắng tất cả.

Uber sẽ luôn có nền kinh tế tốt hơn Lyft, miễn là nó di chuyển nhiều tài xế và nhiều người lái hơn. Một cái gì đó giống như Google, về cơ bản chỉ có một công cụ tìm kiếm khả thi. Tôi thích DuckDuckGo, lý do riêng tư, nhưng họ sẽ luôn bị tụt hậu vì hiệu ứng mạng. Twitter: nơi nào khác cho bạn để viêt tiểu blog? Ngay cả YouTube có hiệu ứng mạng yếu, nhưng họ vẫn đủ mạnh để có thể thực sự không có trang web số hai mà bạn truy cập, để tiêu thụ video của bạn một cách thường xuyên. Nó thậm chí còn xuất hiện trong e-tail, Amazon

Prime và sự tiện lợi của thẻ tín dụng được lưu trữ và thông tin tạo ra hiệu ứng mạng mạnh mẽ.

In a network effect, each new user adds value to the existing users

Trong hiệu ứng mạng, mỗi người dùng mới sẽ thêm giá trị cho người dùng hiện tại

Hiệu ứng mạng là gì? Hãy để chỉ định nghĩa chính xác. Hiệu ứng mạng là khi mỗi người dùng mới bổ sung thêm giá trị cho cơ sở người dùng hiện có. Chính người dùng của bạn đang tạo ra một số giá trị cho người dùng hiện tại.

Ví dụ kinh điển mà tôi nghĩ mọi người đều có thể hiểu là ngôn ngữ. Hãy nói rằng, có 100 người sống trong cộng đồng và nói 10 ngôn ngữ khác nhau, và mỗi người chỉ nói được một trong số 10. Những người bạn phải dịch mọi lúc; Nó cực kỳ đau đớn. Nhưng nếu tất cả 100 bạn nói cùng một ngôn ngữ, nó sẽ tăng thêm giá trị to lớn.

Cách mà cộng đồng sẽ diễn ra là, 10 người bắt đầu nói 10 ngôn ngữ và tự nhiên thêm một người học tiếng Anh. Chà, thật bất ngờ, 11 người biết tiếng Anh, vì vậy người tiếp theo đến để học một ngôn ngữ mới có lẽ sẽ chọn tiếng Anh. Tại một số thời điểm, nói tiếng Anh

có tới 20 hoặc 25 người, it’s done. Nó sẽ sở hữu toàn bộ thị trường ngôn ngữ và phần còn lại của các ngôn ngữ sẽ bị cạnh tranh.

Đó là lý do tại sao, về lâu dài, toàn bộ thế giới có thể sẽ kết thúc bằng việc nói tiếng Anh và tiếng Trung Quốc. Trung Quốc đã đóng cửa trên Internet, nhưng Internet là một trình độ tuyệt vời và những người muốn giao tiếp trên Internet buộc phải nói tiếng Anh vì cộng đồng lớn nhất của những người trên mạng nói tiếng Anh.

Tôi luôn cảm thấy tồi tệ với những bạn học lớn lên nói tiếng nước ngoài ở nước ngoài, vì bạn không có quyền truy cập vào rất nhiều sách; rất nhiều cuốn sách đã được dịch sang các ngôn ngữ khác. Nếu bạn chỉ nói tiếng Pháp, hoặc bạn chỉ nói tiếng Đức, hoặc bạn chỉ nói tiếng Hindi, chẳng hạn, bạn sẽ gặp bất lợi nghiêm trọng trong giáo dục kỹ thuật.

Lúc nào cũng vậy, nếu bạn đi học giáo dục kỹ thuật, bạn phải học tiếng Anh vì bạn phải đọc những cuốn sách có dữ liệu chưa được dịch sang tiếng mẹ đẻ của bạn. Ngôn ngữ có lẽ là ví dụ lâu đời nhất về hiệu ứng mạng.

Tiền là một ví dụ khác. Tất cả chúng ta có lẽ nên sử dụng cùng một loại tiền, ngoại trừ thực tế là ranh giới địa lý và quy định đã tạo ra những đảo tiền nhân tạo này. Nhưng ngay cả khi đó, thế giới có xu

hướng sử dụng một loại tiền tệ duy nhất làm tiền tệ dự trữ tại hầu hết các thời điểm; hiện tại, đồng đô la Mỹ.

Zero marginal cost businesses can pivot into network effect businesses

Chi phí cận biên bằng không có thể xoay vòng vào các doanh nghiệp có hiệu lực mạng

Hiệu ứng mạng là một khái niệm rất mạnh mẽ và khi bạn chọn một mô hình kinh doanh, thì đó là một ý tưởng thực sự tốt để chọn một mô hình mà bạn có thể hưởng lợi từ hiệu ứng mạng, chi phí biên thấp và quy mô kinh tế; và những xu hướng đi cùng nhau.

Bất cứ điều gì có chi phí sản xuất cận biên bằng 0 rõ ràng đều có quy mô kinh tế và những thứ có chi phí tái sản xuất bằng 0 thường có xu hướng có hiệu ứng mạng, bởi vì nó không làm bạn tốn thêm bất cứ điều gì để dập tắt điều đó. Vì vậy, sau đó bạn chỉ có thể tạo các móc nhỏ để người dùng thêm giá trị cho nhau.

Bạn nên luôn luôn suy nghĩ về cách người dùng, khách hàng của bạn, có thể gia tăng giá trị cho nhau vì đó là hình thức đòn bẩy cuối cùng. Bạn có thể ở bãi biển ở Bahamas hoặc bạn ngủ vào ban đêm và khách hàng của bạn vẫn đang gia tăng giá trị cho nhau, và cho bạn.

25. Example: From Laborer to Entrepreneur — Từ người lao động đến doanh nhân.

Từ kiến thức cụ thể thấp đến cao, trách nhiệm và đòn bẩy

Naval: Các tweetstorm rất trừu tượng. Nó cố tình có nghĩa là có thể áp dụng rộng rãi cho tất cả các lĩnh vực và ngành học khác nhau, khoảng thời gian và địa điểm. Nhưng đôi khi nó khó hoạt động được mà không có ví dụ cụ thể. Vì vậy, hãy cụ thể một phút.

Nhìn vào ngành bất động sản. Bạn có thể bắt đầu ở phía dưới, hãy vd bạn là một người lao động chân tay. Bạn vào trong, bạn sửa nhà mọi người. Ai đó ra lệnh cho bạn, "Phá vỡ mảnh đá đó. Cát mảnh gỗ đó. Đặt cái đó ở đằng kia."

Đó là những công việc mang tính đàn ông diễn ra trên một công trường xây dựng. Nếu bạn làm một trong những công việc đó, trừ khi bạn là một nhà giao dịch lành nghề (trader), giả sử, một thợ mộc hoặc thợ điện, bạn không thực sự có kiến thức cụ thể.

Ngay cả một thợ mộc hoặc thợ điện cũng không cụ thể bởi vì những người khác cũng có thể được đào tạo cách làm công việc đó. Bạn có thể bị thay thế. Bạn được trả 15 đô la, 20 đô la, 25 đô la, 50 đô la, nếu bạn thực sự may mắn, 75 đô la một giờ.

Bạn không có bất kỳ đòn bẩy nào khác ngoài các công cụ mà bạn đang sử dụng. Lái một chiếc xe ủi sẽ tốt hơn là làm bằng tay. Một người lao động ban ngày ở Ấn Độ kiếm được ít hơn rất nhiều vì họ không có đòn bẩy công cụ.

Bạn không có nhiều trách nhiệm. Bạn có một bánh răng vô danh trong cỗ máy đám đông xây dựng, và chủ nhà hay người mua nhà sẽ không quan tâm hoặc không biết đến việc bạn làm cho ngôi nhà đo.

General contractors get equity, but they're also taking risk

Chủ thầu sẽ có được vốn chủ sở hữu, nhưng họ cũng phải chấp nhận rủi ro

Một bước tiến lên từ đó, bạn có thể có một nhà thầu, chủ thầu là người thuê người đến sửa chữa, xây dựng ngôi nhà đó. Chủ thầu là người nhận lấy trách nhiệm, và gánh lấy nhiệm vụ.

Bây giờ hãy nói rằng họ đã được trả 100.000 đô la cho công việc sửa chữa nhà đó, và nó thực sự tiêu tốn của chủ thầu 70.000 đô la. Nhà thầu đó sẽ bỏ túi 30.000 đô la còn lại.

Họ đã có lợi nhuận. Họ có được vốn chủ sở hữu nhưng họ cũng chịu trách nhiệm và rủi ro. Nếu dự án phá sản và thua lỗ, thì họ sẽ chịu

thua lỗ. Nhưng bạn thấy đấy, chỉ có trách nhiệm mang lại cho họ một số hình thức thu nhập tiềm năng bổ sung.

Họ cũng có đòn bẩy lao động vì họ có một nhóm người làm việc cho họ. Nhưng nó có thể đứng đầu ngay đó.

Property developers pocket the profit by applying capital leverage

Các nhà phát triển bất động sản bỏ túi lợi nhuận bằng cách áp dụng đòn bẩy vốn

Bạn có thể vươn lên level khác và bạn có thể nhìn vào một nhà phát triển bất động sản. Đây có thể là một nhà thầu đã làm một loạt các ngôi nhà, làm một công việc đó thực sự tốt, sau đó anh ta quyết định tự kinh doanh và đi khắp nơi để tìm kiếm những tài sản có tiềm năng khác.

Họ mua chúng, hoặc huy động tiền từ các nhà đầu tư hoặc tự mình trả trước, họ sửa chữa và sau đó họ bán nó với giá gấp đôi số tiền họ đã mua. Hoặc có lẽ họ chỉ thêm 20%, vì vậy nó có lợi nhuận.

Vì vậy, bây giờ một nhà phát triển như thế đảm nhận nhiều trách nhiệm hơn, có nhiều rủi ro hơn. Họ có kiến thức cụ thể hơn bởi vì

bây giờ bạn phải biết: khu phố nào đáng mua. Những lô nào thực sự tốt hay lô nào xấu.

Có nhiều kiến thức cụ thể hơn, có nhiều trách nhiệm và rủi ro hơn, và bây giờ bạn cũng có đòn bẩy vốn vì bạn cũng đang bỏ tiền vào dự án. Nhưng bạn có thể mua một mảnh đất hoặc một ngôi nhà đổ nát với giá 200.000 đô la và biến nó thành một biệt thự triệu đô và bỏ túi tất cả tiền chênh lệch đó.

Architects, large developers and REITs are even higher in the stack

Kiến trúc sư, nhà phát triển lớn và các quỹ ủy thác đầu tư bất động sản thậm chí còn level cao hơn lĩnh vực đó.

Một cấp độ vượt xa hơn là một kiến trúc sư nổi tiếng hoặc một nhà phát triển, nơi tên của bạn được gắn với tài sản đó, bởi vì bạn đã thực hiện rất nhiều tài sản tuyệt vời, làm tăng giá trị của nó.

Từ cấp độ đó, bạn có thể là người quyết định, kiểu: tôi hiểu rõ về bất động sản và giờ tôi biết đủ về động lực của bất động sản thay vì chỉ xây dựng hay cải thiện tài sản của riêng tôi. Tôi sẽ trở thành một nhà phát triển lớn. Tôi sẽ xây dựng toàn bộ cộng đồng.

Bây giờ một người khác có thể nói, “tôi thích đòn bẩy đó, nhưng tôi không muốn quản lý tất cả những người này. Tôi muốn làm điều đó nhiều hơn thông qua vốn. Vì vậy, tôi sẽ bắt đầu một ủy thác đầu tư bất động sản”. Điều đó đòi hỏi kiến thức cụ thể không chỉ về đầu tư vào bất động sản và xây dựng bất động sản, mà còn đòi hỏi kiến thức cụ thể về thị trường tài chính, thị trường vốn và cách tín thác bất động sản hoạt động.

Real estate tech companies apply the maximum leverage

Các công ty công nghệ bất động sản áp dụng đòn bẩy cách tối đa

Ở một cấp đọ xa hơn ữa ai đó nói rằng: “thực ra, tôi muốn mang lại đòn bẩy tối đa để mang lại thị trường này và kiến thức cụ thể tối đa”. Người đó sẽ nói, “thì Vâng, tôi hiểu bất động sản, và tôi hiểu mọi thứ từ xây dựng nhà ở cơ bản, đến xây dựng tài sản và bán chúng, cho đến cách thị trường bất động sản chuyển động và phát triển, và tôi cũng hiểu kinh doanh công nghệ. Tôi hiểu cách tuyển dụng các nhà phát triển, cách viết mã code và cách xây dựng sản phẩm tốt và tôi hiểu cách huy động tiền từ các nhà đầu tư mạo hiểm và cách trả lại và cách thức hoạt động của tất cả.”

Rõ ràng không một người nào có thể biết hết những điều này. Bạn có thể kéo một nhóm người lại với nhau để làm điều đó khi nhóm có các

bộ kỹ năng khác nhau, những thực thể kết hợp đó sẽ có kiến thức cụ thể về công nghệ và trong bất động sản.

Nó sẽ có trách nhiệm lớn bởi vì tên công ty đó sẽ có rủi ro rất cao — phần thưởng cao gắn liền với toàn bộ, và mọi người sẽ cống hiến cả cuộc đời cho nó và sẽ chấp nhận rủi ro đáng kể.

Khi các lớp của bạn ngày càng nhiều loại kiến thức mà nó chỉ có thể đạt được trong công việc và không phải là kiến thức phổ biến, và bạn càng ngày càng có nhiều trách nhiệm và chấp nhận rủi ro, và bạn sẽ có thêm nhiều người tuyệt vời làm việc với bạn và ngày càng có nhiều vốn cho nó, và ngày càng có nhiều mã và phương tiện truyền thông về nó, bạn sẽ tiếp tục mở rộng phạm vi cơ hội từ người lao động ban ngày, người có thể thực sự bị trầy xước trên mặt đất bằng tay, sang bắt đầu đầu tư và thành lập một công ty công nghệ bất động sản và sau đó đưa nó ra công chúng.

26. Judgment Is the Decisive Skill — Khả năng Phán đoán là kỹ năng quyết định

Everything we've discussed so far has been setting you up to apply judgment.

In an age of infinite leverage, judgment becomes the most

important skill

Trong thời đại của đòn bẩy là vô hạn, phán đoán trở thành kỹ năng quan trọng nhất

Nivi: Chúng ta đã nói về kiến thức đặc biệt, chúng ta đã nói về trách nhiệm, chúng ta đã nói về đòn bẩy. Kỹ năng cuối cùng mà Naval nói trong các tweet của mình đó là **khả năng phán đoán**, theo anh ấy nói, ***“Đòn bẩy là một hệ số nhân cho phán đoán của bạn.”***

Naval: Chúng ta hiện đang sống trong một thời đại mà đòn bẩy là gần như vô hạn, và tất cả những vận may lớn được tạo ra thông qua đòn bẩy. Công việc đầu tiên của bạn là đi và kiếm lấy đòn bẩy, và bạn có thể có được đòn bẩy thông qua sự cho phép bằng cách khiến mọi người làm việc cho bạn, hoặc bằng cách tăng vốn.

Hoặc bạn có thể có được đòn bẩy một cách miễn phí bằng cách học cách viết mã code hoặc trở thành người giao tiếp tốt và bằng podcast, ghi âm, tạo video, viết, v.v.

Đó là cách bạn có được đòn bẩy, nhưng một khi bạn có đòn bẩy, bạn sẽ làm gì với nó? Chà, phần đầu tiên trong sự nghiệp của bạn đã dành sự hối hả để có được đòn bẩy. Một khi bạn có đòn bẩy, thì bạn muốn chậm lại một chút, bởi vì phán đoán của bạn thực sự quan trọng.

Nó giống như bạn đi từ chiếc thuyền nhỏ của mình đến bây giờ bạn lái chiếc tàu biển lớn hoặc tàu chở dầu lớn. Bạn sẽ có nhiều rủi ro hơn, nhưng bạn cũng có nhiều hơn để đạt được. Bạn có thể mang một trọng tải cao hơn nhiều. Trong thời đại của đòn bẩy vô hạn, phán đoán trở thành kỹ năng quan trọng nhất.

Warren Buffett bây giờ rất giàu có vì sự phán đoán của ông. Ngay cả khi bạn lấy hết tiền của Warren, ngày mai, các nhà đầu tư vẫn sẽ trao cho ông ấy 100 tỷ đô la vì họ biết phán đoán của ông ấy rất tốt, và họ sẽ đưa cho ông ấy một khoản lớn 100 tỷ đô la để đầu tư .

Everything else you do is setting you up to apply judgment

Mọi thứ bạn làm là sự thiết lập để áp dụng sự phán đoán

Cuối cùng, mọi thứ khác mà bạn làm thực sự là thiết lập bạn để áp dụng phán đoán của bạn. Một trong những điều lớn mà mọi người hướng đến là CEO trả tiền. Để chắc chắn có chủ nghĩa tư bản thân hữu là nơi mà các CEO này kiểm soát hội đồng quản trị của và hội đồng quản trị sẽ cung cấp cho họ rất nhiều tiền.

Nhưng, có một số CEO chắc chắn kiếm được tiền vì họ đánh giá tốt hơn. Nếu bạn đang lái một con tàu lớn, nếu bạn đang điều khiển Google hoặc Apple và phán đoán của bạn tốt hơn 10 hoặc 20% so với

người tiếp theo, xã hội sẽ trả cho bạn hàng trăm triệu đô la theo nghĩa đen, bởi vì bạn đang điều khiển một con Tàu 100 tỷ.

Chứng minh sự phán đoán, sự uy tín xung quanh phán đoàn, là rất quan trọng. Warren Buffett thắng ở đây vì ông có uy tín lớn. Ông ấy rất có trách nhiệm. Ông ấy đã đúng hơn trong phạm vi công cộng. Ông ấy đã xây dựng một danh tiếng cho tính toàn vẹn rất cao, vì vậy bạn có thể tin tưởng ông.

Một người như thế, mọi người sẽ ném đòn bẩy vô hạn phía sau anh ta vì sự phán đoán của anh ta. Sẽ không ai hỏi anh ta làm việc chăm chỉ như thế nào; không ai hỏi khi nào anh thức dậy hay khi nào anh đi ngủ. Sẽ là kiểu “Hey, Warren, ông chỉ cần làm việc của ông thôi”

Phán đoán, đặc biệt là phán đoán được chứng minh, với trách nhiệm cao, hồ sơ theo dõi rõ ràng, là rất quan trọng.

Judgment is knowing the long-term consequences of your actions

Phán đoán là biết về kết quả trong dài hạn của hành động của bạn

Nivi: Để định nghĩa phán đoán. Tôi sẽ định nghĩa nó là biết tác động lâu dài của các quyết định của bạn hoặc có thể dự đoán các tác động

dài hạn của các quyết định mà bạn đưa ra.

Naval: Vâng, Định nghĩa của tôi về sự khôn ngoan là biết được kết quả lâu dài của hành động của bạn, chúng không khác nhau nhiều lắm. Trí tuệ chỉ là sự phán đoán trên một lĩnh vực cá nhân.

Trí tuệ áp dụng cho các vấn đề bên ngoài tôi nghĩ là sự phán đoán. Chúng liên kết cao. Chúng ta cần phải biết những kết quả lâu dài của hành động của bạn và sau đó đưa ra quyết định đúng đắn để tận dụng điều đó.

Without experience, judgment is often less than useless

Không có kinh nghiệm, sự phán xét thường ít hơn vô dụng

Phán đoán là rất khó để xây dựng. Đây là nơi cả trí tuệ và kinh nghiệm đến cùng lúc.

Có rất nhiều vấn đề với những người được gọi là trí thức trong hệ thống, một trong những lý do khiến **Nassim Taleb** chống lại họ là vì ***họ không có da trong cuộc chơi***. Họ không có kinh nghiệm trong thế giới thực, vì họ chỉ áp dụng hoàn toàn lý thuyết suông.

Trí tuệ mà không có kinh nghiệm thường tồi tệ hơn vô dụng vì bạn

có niềm tin rằng trí tuệ mang lại cho bạn, và bạn có được một số tín nhiệm, nhưng vì bạn không có da trong trò chơi, và bạn không có kinh nghiệm thực sự, và không có trách nhiệm thực sự, bạn chỉ đang ném phi tiêu.

Thế giới thực luôn khác xa, phức tạp hơn nhiều so với thứ chúng ta có thể trí thức hóa.

The people with the best judgment are among the least emotional

Những người có óc phán đoán tốt nhất là những người ít cảm xúc nhất

Nếu bạn thông minh và bạn có nhiều lần lặp lại nhanh chóng, và bạn cố gắng giữ cảm xúc của mình ra khỏi nó, ***những người có khả năng phán đoán tốt nhất thực sự là những người ít cảm xúc nhất.*** Rất nhiều nhà đầu tư giỏi nhất được coi là robot trong vấn đề đó, nhưng tôi sẽ không ngạc nhiên nếu ngay cả những doanh nhân giỏi nhất cũng thường gặp phải tình trạng vô cảm.

Có một loại nguyên mẫu của một doanh nhân đam mê, đó là họ phải quan tâm đến những gì họ làm, nhưng họ cũng phải thấy rất rõ những gì thực sự xảy ra. ***Điều ngăn cản bạn nhìn thấy những gì thực sự xảy ra là cảm xúc.*** Cảm xúc của chúng ta liên tục cản trở sự phán

đoán của chúng ta, và trong đầu tư, hoặc điều hành các công ty, hoặc xây dựng sản phẩm, hoặc là một doanh nhân, những cảm xúc đó thực sự cản trở.

Cảm xúc là thứ ngăn cản bạn nhìn thấy những gì thực sự xảy ra, cho đến khi bạn không còn có thể chống lại sự thật về những gì xảy ra, cho đến khi nó không còn trở nên quá bất ngờ, và sau đó bạn sẽ không bị buộc phải chịu đựng đau khổ; đó là một sự phá vỡ của tưởng tượng này mà bạn đã đặt lại với nhau.

Nivi: Để thử và kết nối một số khái niệm này, tôi sẽ nói rằng, trước tiên, bạn phải chịu trách nhiệm cho phán đoán của mình. ***Phán đoán là sự rèn luyện về trí tuệ. Trí tuệ đến từ kinh nghiệm; và kinh nghiệm đó có thể được tăng tốc thông qua các lần lặp ngắn.***

A lot of the top investors often sound like philosophers

Rất nhiều nhà đầu tư hàng đầu thường giống như các nhà triết học

Naval: Và lý do tại sao rất nhiều nhà đầu tư hàng đầu, rất nhiều nhà đầu tư giá trị, như nếu bạn đọc Jeremy Grantham, hoặc bạn đọc Warren Buffet, hoặc bạn đọc về Michael Burry, những người này nghe giống như các nhà triết học, hoặc họ là nhà triết học, hoặc họ

đang đọc rất nhiều sách lịch sử hoặc sách khoa học.

Hãy trở nên giống như những gì họ đang làm, bạn không nên đọc các sách đầu tư. Không. Sách đầu tư là nơi tồi tệ nhất để tìm hiểu về đầu tư, bởi vì đầu tư là một hoạt động trong thế giới thực có tính đa dạng cao, tất cả các lợi thế luôn bị cạnh tranh. Nó luôn luôn là tiên hóa đi lên.

Những gì bạn thực sự chỉ cần là đánh giá và suy nghĩ rất, rất rộng. Cách tốt nhất để làm điều đó là nghiên cứu mọi thứ, bao gồm rất nhiều triết lý. ***Triết lý cũng làm cho bạn khắc kỷ hơn, khiến bạn ít cảm xúc hơn, và do đó bạn đưa ra quyết định tốt hơn; bạn có phán đoán tốt hơn.***

The more outraged someone is, the worse their judgment

Ai đó càng phẫn nộ thì phán xét của họ càng tệ.

Một điều đơn giản là tôi thấy rằng… khi tôi lên Twitter và có vẻ như một nửa số người dùng Twitter bị xúc phạm ở một số thứ mọi lúc. Bạn có thể vào Twitter của ai đó và nhận ra được điều này..

Ai đó càng phẫn nộ, tôi đảm bảo với bạn, sự phán xét của họ càng tệ. Nếu ai đó liên tục tweet những lời phẫn nộ chính trị, và chỉ thấy

một người tức giận lao vào đánh nhau, bạn không muốn trao cho người này chìa khóa xe của bạn, chứ đừng nói đến chìa khóa cho công ty của bạn.

27. Set an Aspirational Hourly Rate — Thiết lập mức tiền công mong muốn theo giờ.

If outsourcing a task will cost less than your hourly rate, outsource it.

Nếu thuê ngoài một nhiệm vụ sẽ có chi phí thấp hơn mức lương hàng giờ của bạn, hãy thuê ngoài nó.

Set and enforce an aspirational hourly rate.

Đặt và thực thi một mức tiền công mong muốn theo giờ.

Nivi: Chúng ta đã bao quát các kỹ năng bạn cần để làm giàu. Chúng bao gồm kiến thức đặc biệt, trách nhiệm, đòn bẩy, phán đoán và học hỏi suốt đời. Hãy nói về tầm quan trọng của việc làm việc chăm chỉ và định giá thời gian của bạn.

Naval: Sẽ không ai coi trọng bạn hơn bạn coi trọng chính bạn. Đặt mức tiền công theo giờ cho bản thân cao và tuân theo nó. ***Khi còn trẻ, tôi quyết định mình đáng giá hơn rất nhiều so với thị trường nghĩ rằng tôi đáng giá.*** Và tôi bắt đầu đối xử với chính mình theo cách đó.

Yếu tố thời gian của bạn vào mọi quyết định. Giả sử bạn coi thời gian của mình ở mức 100 đô la một giờ. Nếu bạn quyết định dành một giờ lái xe qua thị trấn để lấy thứ gì đó, bạn có thể ném đi 100 đô la một cách hiệu quả. Bạn sẽ làm điều đó chứ?

Giả sử bạn mua một cái gì đó từ Amazon và họ làm hỏng nó. Có đáng để bạn dành thời gian để bực mình trả lại không? Có đáng để rắc rối về tinh thần? Hãy nhớ rằng bạn sẽ có ít thời gian hơn cho công việc, bao gồm cả công việc có tinh thần cao. Bạn có muốn sử dụng thời gian đó để làm việc vặt và giải quyết các vấn đề nhỏ? Hay bạn muốn lưu thời gian nó cho những thứ lớn?

Các nhà khoa học vĩ đại đều rất tệ trong việc quản lý cuộc sống gia đình của họ. Không ai trong số họ có một phòng được tổ chức, hoặc thực hiện các sự kiện xã hội đúng giờ, hoặc gửi thiệp cảm ơn của họ.

You can’t penny pinch your way to wealth

Bạn không thể keo kiệt để giàu có

Bạn có thể dành cuộc sống của bạn theo cách bạn muốn. Nhưng nếu bạn muốn làm giàu, đó phải là ưu tiên hàng đầu của bạn. Nó phải đến trước bất cứ điều gì khác, điều đó có nghĩa là bạn không thể keo kiệt. Đây là những gì mọi người không hiểu.

Bạn có thể keo kiệt theo cách của bạn để duy trì cơ bản. Bạn có thể giữ chi phí thấp và có thể nghỉ hưu sớm. Điều đó hoàn toàn hợp lệ. Nhưng chúng tôi ở đây để nói về sự giàu có. Nếu bạn tạo ra sự giàu có, đó phải là ưu tiên số một của bạn.

My aspirational rate was $5,000/hr

Mức nguyện vọng của tôi là $ 5.000 / giờ

Chọn một mức tiền công theo giờ trung bình. Trước khi tôi có tiền thật và bạn có thể thuê tôi, tôi đặt mức tỷ lệ tiền công là 5.000 đô la một giờ.

Tất nhiên, cuối cùng tôi vẫn làm những việc ngu ngốc như cãi nhau với thợ điện hoặc trả lại cái loa bị hỏng. Nhưng tôi không nên vậy. Và tôi đã làm ít hơn rất nhiều so với bạn bè của tôi.

Tôi sẽ tranh luận với bạn gái, “tôi không muốn làm điều đó. Đó không phải là vấn đề mà tôi giải quyết”. Tôi vẫn tranh luận với vợ tôi và mẹ tôi, khi bà đưa cho tôi ít việc phải làm. Tôi nói, “tôi thà thuê bạn làm trợ lý còn hơn”. Điều này đúng ngay cả khi tôi chưa có tiền.

If you can outsource something for less than your hourly rate, do it

Nếu bạn có thể thuê ngoài một cái gì đó với mức giá thấp hơn hàng giờ của bạn, hãy làm điều đó.

Một cách khác để suy nghĩ về điều này: Nếu bạn có thể thuê ngoài một cái gì đó — hoặc không làm gì đó — với mức giá thấp hơn mức lương hàng giờ của bạn, hãy thuê ngoài nó hoặc không cần làm điều đó. Nếu bạn có thể thuê ai đó làm việc đó với mức giá thấp hơn mức lương hàng giờ của bạn, hãy thuê họ. Điều đó bao gồm những thứ như nấu ăn. Bạn có thể muốn tự làm bữa ăn lành mạnh, nấu tại nhà. Nhưng nếu bạn có thể thuê ngoài nó, đó hãy làm điều đó.

Mọi người nói " tận hưởng niềm vui, thú vui của cuộc sống thì sao? làm thế nào cho đúng?" Chắc chắn, bạn có thể làm điều đó. Nhưng bạn sẽ không giàu có, bởi vì bạn đã ưu tiên thứ khác.

Your hourly rate should seem absurdly high

Tiền công theo giờ của bạn có vẻ cao vô lý

Đặt mức tiền công theo giờ cao cho bản thân và tuân thủ nó. Nó có vẻ như cao vô lý. Nếu không, thì nó không đủ cao. Dù bạn chọn gì, lời khuyên của tôi là nâng cao nó lên.

Trong thời gian dài nhất, tôi đã sử dụng 5.000 đô la một giờ. Nếu

bạn ngoại suy đó như một mức lương hàng năm, nó sẽ sẽ là hàng triệu đô la mỗi năm. Tôi thực sự nghĩ rằng tôi đã đánh bại nó, điều thú vị là tôi không phải là người làm việc chăm chỉ nhất. Tôi làm việc thông qua những đợt năng lượng khi tôi có động lực để làm việc gì đó.

28. Work As Hard As You Can — Làm việc chăm chỉ nhất có thể.

Work as hard as you can. Even though what you work on and who you work with are more important.

Làm việc chăm chỉ nhất có thể. Mặc dù những gì bạn làm và những người bạn làm cùng là quan trọng hơn.

Work as hard as you can

Naval: Hãy để nói về làm việc chăm chỉ. Bạn có nên làm việc chăm chỉ hay không? David Heinemeier Hansson từng nói, “Nó giống như bạn là người lái xe nô lệ”. Keith Rabois nói, “không, tất cả những người sáng lập vĩ đại đều làm việc hết sức mình.”

Trước hết, họ nói về hai điều khác nhau. David đang nói về nhân viên và một lối sống kinh doanh. Nếu bạn làm điều đó, ưu tiên số

một của bạn sẽ không trở nên giàu có. Bạn có một công việc, một gia đình và cả cuộc sống của bạn.

Keith đang nói về Thế vận hội khởi nghiệp. Anh ấy nói về người sẽ giành huy chương vàng và cố gắng xây dựng một công ty đại chúng trị giá hàng tỷ đô la. Người đó phải có được mọi thứ đúng. Họ phải có sự phán đoán tuyệt vời. Họ phải chọn đúng thứ để làm việc. Họ phải tuyển đúng đội. Họ phải làm việc điên cuồng. Họ đã tham gia vào một cuộc đua nước rút.

Nếu trở nên giàu có là mục tiêu của bạn, bạn sẽ phải làm việc chăm chỉ nhất có thể. Nhưng làm việc chăm chỉ không thay thế cho người bạn làm việc cùng và những gì bạn làm. Đó là những điều quan trọng nhất.

What you work on and who you work with are more important

Những gì bạn làm và những người bạn làm việc cùng là quan trọng hơn

Marc Andreessen đã đưa ra khái niệm về *"sự phù hợp của thị trường — sản phẩm* — *product-market fit"*. Tôi sẽ mở rộng điều đó sang *"sự phù hợp của người sáng lập,- thị trường,- sản phẩm — product-market-founder fit,"* và có tính đến việc người sáng lập phù hợp với doanh

nghiệp như thế nào. Sự kết hợp của ba nên là mục tiêu áp đảo của bạn.

Bạn có thể tiết kiệm rất nhiều thời gian bằng cách chọn đúng lĩnh vực để làm việc. Thứ 2 là chọn đúng người để làm việc là phần quan trọng nhất tiếp theo. Thứ ba là bạn làm việc chăm chỉ như thế nào. Chúng giống kiềng 3 chân. Nếu bạn thiếu một trong số chúng thì toàn bộ sẽ đổ. Bạn không thể dễ dàng chọn một trong những khác.

Khi bạn đang xây dựng một doanh nghiệp, hoặc một sự nghiệp, đầu tiên hãy tìm hiểu: "Tôi nên làm gì? Một thị trường đang nổi lên ở đâu? Tôi có thể xây dựng sản phẩm gì mà tôi phấn khích để làm việc, nơi tôi có kiến thức thức đặc biết để áp dụng?"

No matter how high your bar is, raise it

Không quan trọng đơn vị đo của bạn cao bao nhiêu, hãy nâng nó lên.

Thứ hai, bao quanh bản thân bạn với những người tốt nhất có thể. Nếu có một người nào giỏi hơn bạn, hãy làm việc với họ. Khi mọi người hỏi lời khuyên về việc chọn đúng người khởi nghiệp để tham gia, tôi nói, "Hãy chọn cựu sinh viên tốt nhất cho bạn trong tương lai". Hãy nhìn vào mafia PayPal — họ đã làm việc với một nhóm các

thiên tài, vì vậy tất cả họ đều trở nên giàu có. Chọn những người có trí thông minh, năng lượng và tính toàn vẹn cao nhất mà bạn có thể tìm thấy.

Không quan trọng đơn vị đo của bạn cao bao nhiêu, hãy nâng nó lên.

Cuối cùng, một khi bạn đã chọn đúng thứ để làm việc và đúng người để làm cùng, hãy làm việc hết sức có thể.

Nobody really works 80 hours a week

Không ai thực sự làm việc 80 giờ một tuần

Đây là một thần thoại có một chút điên rồ. Những người nói rằng họ làm việc 80 giờ một tuần, hoặc thậm chí 120 tuần, thường chỉ là tín hiệu cho trạng thái địa vị. Đó là khoe khoang. Không ai thực sự có thể làm việc 80 đến 120 giờ một tuần với sản lượng cao, với tinh thần minh mẫn. Não của bạn sẽ nổ tung. Bạn sẽ không có được ý tưởng tốt.

Cách mọi người có xu hướng làm việc hiệu quả nhất, đặc biệt là trong công việc tri thức, là chạy nước rút hết sức có thể trong khi họ cảm thấy được truyền cảm hứng để làm việc, và sau đó nghỉ ngơi. Họ nghỉ dài.

Nó giống như một con sư tử săn mồi và không giống như một vận động viên marathon đang chạy. ***Bạn chạy nước rút và sau đó bạn nghỉ ngơi. Bạn đánh giá lại và sau đó bạn thử lại***. Bạn kết thúc việc xây dựng một cuộc đua nước rút.

Inspiration is perishable

Cảm hứng là thứ dễ hỏng

Cảm hứng là thứ dễ hỏng. Nên khi bạn có cảm hứng, hãy hành động ngay lúc đó và ở đó.

Nếu tôi cảm hứng để viết một bài đăng trên blog hoặc xuất bản một tweetstorm, tôi nên làm điều đó ngay lập tức. Nếu không, nó sẽ không ra khỏi đó. Tôi sẽ không trở lại với nó. Cảm hứng là một điều đẹp và mạnh mẽ. Khi bạn có nó, hãy nắm bắt nó.

Impatience with actions, patience with results

Thiếu kiên nhẫn với hành động, kiên nhẫn với kết quả

Mọi người nói về sự thiếu kiên nhẫn. Khi nào bạn biết nôn nóng? Khi nào bạn biết kiên nhẫn? Tweet của tôi về điều này là: ***"Thiếu kiên nhẫn với hành động, kiên nhẫn với kết quả"***. Tôi nghĩ rằng, một triết

lý tốt cho cuộc sống.

Bất cứ điều gì bạn phải làm, hãy hoàn thành nó. Tại sao chờ đợi? Bạn không còn trẻ nữa.

Bạn không muốn dành cả đời để xếp hàng chờ đợi. Bạn không muốn dành nó đi du lịch qua lại. Bạn không muốn dùng nó để làm những việc mà không phải là một phần trong nhiệm vụ của bạn.

Khi bạn làm những việc này, hãy thực hiện chúng nhanh nhất có thể và với sự chú ý đầy đủ của bạn để bạn làm chúng tốt. Sau đó, hãy kiên nhẫn với kết quả vì bạn đã xử lý các hệ thống phức tạp và với rất nhiều người.

Phải mất một thời gian dài cho thị trường để áp dụng sản phẩm. Phải mất thời gian để mọi người có thể thoải mái làm việc với nhau. Phải mất thời gian để các sản phẩm tuyệt vời xuất hiện khi bạn đánh quả bóng đi.

Thiếu kiên nhẫn với hành động và kiên nhẫn với kết quả.

Nếu tôi phát hiện ra một vấn đề trong một trong những doanh nghiệp của mình, tôi sẽ không ngủ cho đến khi ít nhất là có sự thay đổi. Nếu tôi là thành viên hội đồng quản trị của một công ty, tôi sẽ gọi cho

CEO. Nếu tôi điều hành công ty, tôi sẽ gọi các báo cáo của mình. Nếu tôi có trách nhiệm, tôi sẽ nhận được nó, ngay lúc đó và ở đó, và giải quyết nó.

Nếu tôi không giải quyết vấn đề ngay lúc nó xảy ra — hoặc nếu tôi không hướng tới việc giải quyết nó — tôi sẽ không có nghỉ ngơi. Tôi sẽ không có hạnh phúc cho đến khi vấn đề được giải quyết. Vì vậy, tôi giải quyết nó càng nhanh càng tốt. Tôi sẽ không ngủ cho đến khi nó được giải quyết— có lẽ đó là một đặc điểm cá nhân. Nhưng nó là tốt trong kinh doanh.

29. Be Too Busy to 'Do Coffee' — Quá bận để uống cà phê.

Ruthlessly decline meetings. — Từ chối các cuộc họp cách dứt khoát.

Be too busy to 'do coffee,' while keeping an uncluttered calendar

Quá bận để uống cafe trong khi vẫn giữ cho mình một lịch trình rõ ràng.

Naval: Một tweet khác đó là: "Bạn nên quá bận để uống cafe trong khi vẫn giữ cho mình một lịch trình rõ ràng."

Những người biết tôi nổi tiếng vì tôi có thể làm đồng thời hai việc

cùng lúc.

Đầu tiên, tôi giữ một lịch rất rõ ràng. Tôi gần như không có cuộc họp nào. Một số người nhìn thấy lịch trình của tôi, họ gần như khóc.

Thứ hai, tôi luôn bận rộn. Tôi luôn luôn làm một cái gì đó. Nó thường liên quan đến công việc. Nó là bất cứ điều gì có tác động cao cần được thực hiện, mà tôi cảm thấy có hứng nhất để làm.

Cách duy nhất để làm điều đó là liên tục, tàn nhẫn để từ chối các cuộc họp.

Mọi người muốn đi cà phê và xây dựng các mối quan hệ. Điều đó tốt khi bắt đầu sự nghiệp của bạn, khi bạn vẫn đang khám phá. Nhưng sau này trong sự nghiệp của bạn — khi bạn khai thác, và có nhiều thứ đến với bạn hơn là bạn có thời gian — bạn phải tàn nhẫn cắt đứt các cuộc họp ra khỏi cuộc sống của mình.

Ruthlessly cut meetings — Tàn nhẫn loại bỏ các cuộc họp.

Nếu ai đó muốn một cuộc họp, hãy xem xét một cuộc điện thoại để thay thế. Nếu họ muốn gọi, hãy xem xét việc gửi email thay thế. Nếu họ muốn gửi email, hãy xem xét việc nhắn tin thay thế. Và có lẽ bạn nên bỏ qua hầu hết các tin nhắn văn bản — trừ khi chúng là trường

hợp khẩn cấp thực sự.

Bạn phải hoàn toàn tàn nhẫn về việc né tránh các cuộc họp. Khi bạn thực hiện cuộc họp, hãy làm nó lúc đi bộ nếu có thể. Làm cuộc họp thường trực. Giữ chúng ngắn, có thể hành động và nhỏ. Chẳng có gì được thực hiện trong một cuộc họp với tám người xung quanh một cái bàn hội nghị. Bạn thực sự tốn thời gian cho nó.

Tôi đã từng có thời gian khó khăn để từ chối mọi người cho các cuộc họp. Bây giờ tôi chỉ cần nói thẳng với họ, tôi không cần họp hành. Sẽ không có cuộc họp mà không có chương trình nghị sự nghiêm ngặt. Tôi không có cuộc họp trừ khi chúng là bắt buộc phải làm.

Nivi đã từng làm điều này. Khi mọi người hỏi chúng tôi về các cuộc gặp gỡ quen biết, anh ấy sẽ nói, “chúng ta không nên tổ chức các cuộc họp trừ khi nó là khẩn cấp về sự sống hay cái chết”.

People will meet with you when you have proof of work — Mọi người sẽ gặp bạn khi bạn có bằng chứng về công việc.

Những người bận rộn họ sẽ tham gia cuộc họp của bạn khi bạn có thứ gì đó quan trọng hoặc có giá trị. Nhưng bạn phải đi kèm với bằng chứng thích hợp. Nó nên là: “Đây là những gì tôi đã làm. Đây là những gì tôi có thể chỉ cho bạn. Hãy để gặp nhau nếu điều này hữu

ích với bạn và tôi sẽ tôn trọng thời gian của bạn.”

Bạn phải xây dựng uy tín. Ví dụ, khi một nhà đầu tư công nghệ nhìn vào một công ty khởi nghiệp, điều đầu tiên họ muốn thấy là bằng chứng về tiến trình sản phẩm. Họ không chỉ muốn xem một silde giới thiệu. Tiến độ sản phẩm là sơ yếu lý lịch của doanh nhân. Nó là một sơ yếu lý lịch không thể làm giả.

Free your time and mind — Giải phóng tâm trí và thời gian của bạn

Nếu bạn nghĩ bạn có thể thực hiện được việc bằng cách kết nối và tham dự một đống cuộc họp, bạn có thể đã sai. Mạng lưới có thể quan trọng lúc đầu sự nghiệp. Và bạn có thể tìm kiếm được điều gì đó trong các cuộc họp. Nhưng càng về sau càng không cần thiết.

Khi bạn gặp người khác để tìm kiếm may mắn, đó là khi bạn dựa vào may mắn loại 1, đó là may mắn mù quáng, và loại may mắn thứ 2, may mắn nhờ sự hối hả thực hiện.

Nhưng bạn nên tìm sự may mắn Loại Ba hay Loại Bốn, đó là những loại tốt hơn. Đây là nơi bạn dành thời gian để phát triển danh tiếng và làm việc trên một cái gì đó. Bạn phát triển một khả năng độc đáo và bạn có thể phát hiện ra những cơ hội mà người khác không thể.

Một lịch bận rộn và một tâm trí bận rộn sẽ phá hủy khả năng của bạn để làm những điều tuyệt vời trong thế giới này. Nếu bạn muốn làm những điều tuyệt vời — cho dù bạn là một nhạc sĩ hay doanh nhân hay nhà đầu tư — bạn cần thời gian rảnh và một tâm trí tự do.

30. Keep Redefining What You Do — Tiếp tục xác định lại những gì bạn làm.

Become the best in the world at what you do. Keep redefining what you do until this is true. — Trở thành tốt nhất trong lĩnh vực bạn làm. Tiếp tục xác định lại cho đến khi nó trở thành điều đúng đắn.

Redefine what you do until you're the best at what you do — Xác định lại việc bạn làm cho đến khi bạn trở thành tốt nhất trong lĩnh vực đó.

Nivi: Chúng ta đã nói về tầm quan trọng của làm việc chăm chỉ và định giá thời gian của bạn. Tiếp theo, có một vài tweet về chủ đề làm việc trong dài hạn: *"Trở thành người giỏi nhất thế giới trong lĩnh vực bạn làm. Tiếp tục xác định lại những gì bạn làm cho đến khi nó trở thành đúng."*

Naval: Nếu bạn thực sự muốn được trả tiền trong thế giới này, bạn sẽ muốn trở thành số một ở bất cứ điều gì bạn làm. Bạn thực sự

được trả tiền vì nó là bạn.

Một số người thành công hơn trên thế giới là như vậy. Oprah được trả tiền vì là Oprah. Joe Rogan được trả tiền để trở thành Joe Rogan. Họ đã được xác thực với chính mình.

Bạn muốn trở thành số một. Và bạn muốn tiếp tục thay đổi những gì bạn làm cho đến khi bạn là số một. Bạn có thể chỉ cần chọn một cái gì đó tùy ý.

Tiếp tục theo đuổi mục tiêu của bạn cho đến khi nó đạt đến kiến thức đặc biệt, bộ kỹ năng, vị trí, khả năng, và sở thích cụ thể của bạn. Mục tiêu và kỹ năng của bạn nên hội tụ để làm cho bạn trở thành số một.

Khi bạn tìm kiếm những gì cần làm, cần giữ trong đầu 2 lưu ý. Một là, "tôi muốn trở thành người giỏi nhất trong những gì tôi làm". Thứ hai là, "những gì tôi làm là linh hoạt, để tôi là người giỏi nhất về nó."

Bạn muốn tiền đến nơi mà bạn cảm thấy "Đây là thứ tôi cảm thấy kinh ngạc với nó trong khi tôi vẫn được xác thực với chính tôi"

Nó sẽ là một hành trình dài. Nhưng bạn sẽ biết làm thế nào để suy

nghĩ về nó.

Tìm người sáng lập sản phẩm phù hợp với thị trường

Điều quan trọng nhất đối với bất kỳ công ty nào là tìm **sự phù hợp với thị trường sản phẩm**. Nhưng điều quan trọng nhất đối với bất kỳ doanh nhân nào là tìm ra **người sáng lập sản phẩm phù hợp với thị trường**, nơi bạn có xu hướng tự nhiên xây dựng sản phẩm phù hợp cho thị trường. Đó là một vấn đề ba trọng tâm. Bạn phải làm cho cả ba làm việc cùng một lúc.

Nếu bạn muốn thành công trong cuộc sống, bạn phải thoải mái quản lý các vấn đề đa biến và các chức năng đa mục tiêu cùng một lúc. Đây là một trong những trường hợp bạn phải lập bản đồ ít nhất hai hoặc ba cùng một lúc.

31. Escape Competition Through Authenticity — Thoát khỏi sự cạnh tranh thông qua sự xác thực.

Nobody can compete with you on being you. — Không ai có thể cạnh tranh với bạn khi bạn là bạn.

Competition will trap you in a lesser game — Cạnh tranh sẽ bẫy bạn trong trò chơi ít hơn.

Nivi: Hãy thảo luận về tweet: "Thoát khỏi cạnh tranh thông qua tính xác thực". Nghe có vẻ như là một phần của việc tìm ra bạn là ai.

Naval: Nó là cả tìm kiếm và công nhận. Đôi khi, khi chúng ta tìm kiếm bản ngã của mình, chúng ta muốn trở thành một cái gì đó mà chúng ta không phải. Bạn bè và gia đình của chúng ta thực sự tốt trong việc cho chúng ta biết chúng ta là ai. Nhìn lại những gì chúng ta đã làm là một chỉ số tốt về con người chúng ta.

Peter Thiel (nhà sáng lập Papal) nói rất nhiều về cách cạnh tranh bên cạnh quan điểm. Nó là phản tác dụng. Chúng ta là những sinh vật rất đáng nhớ. Chúng ta sao chép tất cả mọi người xung quanh. Thậm chí chúng ta sao chép ngay cả khao khát của chúng ta từ họ.

Nếu người khác xung quanh tôi là nghệ sĩ giỏi, tôi cũng muốn làm nghệ sĩ. Nếu ai đó là doanh nhân giỏi, tôi cũng muốn vậy. Ai đó là nhà hoạt động xã hội, tôi cũng muốn.

Bạn phải cẩn thận khi bạn dính vào trò chơi địa vị. Bạn sẽ cạnh tranh với những thứ bạn không xứng để cạnh tranh với nó.

Peter Thiel nói về việc anh ấy sẽ trở thành một thư ký luật như thế nào bởi vì mọi người ở trường luật đều muốn làm thư ký cho một tòa án tối cao hoặc một thẩm phán nổi tiếng nào đó. Anh ấy đã bị từ chối, và điều đó khiến anh đi vào kinh doanh. Nó giúp anh thoát ra khỏi một trò chơi nhỏ hơn và tham gia vào một trò chơi lớn hơn.

Đôi khi bạn bị mắc kẹt trong trò chơi sai vì bạn cạnh tranh. Cách tốt nhất để thoát khỏi sự cạnh tranh — để thoát khỏi bóng ma của cuộc thi, không chỉ căng thẳng và căng não mà còn khiến bạn phải trả lời sai — **là xác thực với chính mình.**

No one can compete with you on being you — Không ai có thể cạnh tranh với bạn khi bạn là chính mình.

Nếu bạn đang xây dựng và tiếp thị một cái gì đó mà nó giúp mở rộng việc xác định bạn là ai, không ai có thể cạnh tranh với bạn. Ai là người sẽ cạnh tranh với Joe Rogan hay Scott Adams? Điều đó là

không thể. Có ai khác sẽ viết một Dilbert (truyện châm biếm của Scott Adams) tốt hơn? Không. Có ai đó sẽ cạnh tranh với Bill Watterson và tạo ra một Calvin và Hobbes tốt hơn không? Không.

Nghệ sĩ, theo định nghĩa là xác thực. Doanh nhân cũng là xác thực. Ai sẽ là Elon Musk? Ai sẽ là Jack Dorsey? Những người này là xác thực, và các doanh nghiệp và sản phẩm họ tạo ra là xác thực với mong muốn và phương tiện của họ.

Nếu có ai đó xuất hiện và bắt đầu phóng tên lửa, tôi không nghĩ rằng nó sẽ khiến Elon bối rối một chút. Anh ấy vẫn sẽ tới Sao Hỏa. Bởi vì đó là nhiệm vụ của anh ấy, điên rồ nhưnh ấy sẽ hoàn thành nó

Tính xác thực tự nhiên khiến bạn tránh xa sự cạnh tranh. Điều đó không có nghĩa là bạn muốn được xác thực đến mức không có sản phẩm phù hợp với thị trường. Nó có thể chỉ ra rằng bạn là người tung hứng tốt nhất trên một chiếc xe đạp. Nhưng có lẽ không có nhiều thị trường cho điều đó, ngay cả với các video trên YouTube. Vì vậy, bạn phải điều chỉnh cho đến khi bạn tìm thấy việc mình làm phù hợp với thị trường sản phẩm.

Ít nhất là nghiêng về tính xác thực, hướng tới việc tránh xa sự cạnh tranh. Cạnh tranh dẫn đến việc sao chép và chơi trò chơi hoàn toàn sai.

In entrepreneurship, the masses are never right — Trong kinh doanh, đám đông không bao giờ đúng

Trong kinh doanh, đám đông không bao giờ đúng. Nếu đám đông biết cách xây dựng những điều vĩ đại và tạo ra sự giàu có, thì bây giờ có lẽ tất cả chúng ta đều giàu có.

Khi bạn thấy rất nhiều sự cạnh tranh, đôi khi điều đó cho thấy số đông đã đến sẵn rồi. Nó đã có quá nhiều cạnh tranh. Nó sẽ là xu hướng sai khi bắt đầu.

Mặt khác, nếu toàn bộ thị trường trống rỗng, đó có thể là một chỉ số cảnh báo. Nó có thể cho thấy bạn đã đi quá việc xác thực và nên tập trung nhiều hơn vào phần thị trường sản phẩm phù hợp hơn.

Có một sự cân bằng bạn phải tìm. Thông thường, mọi người sẽ phạm sai lầm khi chú ý quá nhiều vào cuộc thi. Những người sáng lập vĩ đại có xu hướng là biểu tượng xác thực.

Combine your vocation and avocation — Kết hợp công việc và đam mê của bạn

Nivi: Bạn có nghĩ rằng một cách để đạt được tính xác thực là tìm ra năm hoặc sáu kỹ năng khác nhau mà bạn đã làm và xếp chúng lên

nhau, thậm chí có thể không theo bất kỳ cách nào? Nếu bạn đang thể hiện bạn là ai, thì bạn sẽ thể hiện tất cả những kỹ năng này.

Naval: Nếu bạn thành công, về lâu dài, bạn sẽ thấy bạn gần như làm tất cả những sở thích của mình để kiếm sống, bất kể chúng là gì. Như **Robert Frost** đã nói, “mục tiêu của tôi trong cuộc sống là hợp nhất công việc và đam mê”. Đó thực sự là nơi cuộc sống sẽ dẫn dắt bạn dù thế nào đi nữa.

Bạn có thể đúng về sắp xếp các kỹ năng. Mọi người đều có nhiều kỹ năng. Chúng ta không phải là các sinh vật một chiều, mặc dù đó là cách chúng ta thể hiện bản thân trong các hồ sơ trực tuyến để có việc làm. Bạn gặp ai đó và họ nói rằng, “tôi là một nhân viên ngân hàng”. Hoặc, “tôi là một người pha chế”. Hoặc “tôi là một thợ cắt tóc.”

Nhưng mọi người là đa biến. Họ có rất nhiều kỹ năng. Một nhân viên ngân hàng có thể giỏi về tài chính. Một số khác có thể là tốt về bán hàng. Người thứ ba có thể giỏi về xu hướng kinh tế vĩ mô và có cảm nhận về thị trường. Một số khác có thể thực sự tốt trong việc chọn cổ phiếu cá nhân. Một người khác có thể giỏi duy trì các mối quan hệ. Mọi người sẽ có nhiều ngóc ngách khác nhau. Và bạn sẽ có nhiều ngóc ngách. Nó sẽ không chỉ là một.

Khi bạn trải qua sự nghiệp của mình, bạn sẽ bị hấp dẫn về những

điều bạn giỏi, mà theo định nghĩa là những điều bạn thích làm. Nếu không, bạn sẽ không giỏi về chúng. Bạn sẽ không đặt thời gian vào chúng.

Những người khác cũng sẽ thúc đẩy bạn hướng tới những điều bạn giỏi. Bởi vì những ông chủ, đồng nghiệp và nhà đầu tư của bạn sẽ nhận ra bạn là đẳng cấp thế giới trong điều này. Và bạn có thể tuyển người để giúp bạn những thứ khác.

Về ý tưởng, bạn sẽ muốn trở thành chuyên gia khi là chính bạn.

32. Play Stupid Games, Win Stupid Prizes — Chơi trò chơi ngu ngốc, nhận phần thưởng ngu ngốc.

Businesses that seem like they're in direct competition really aren't — Kinh doanh có vẻ như là họ đang cạnh tranh trực tiếp nhưng không phải vậy.

Nivi: Khi bạn là người xác thực, bạn sẽ không bận tâm với việc cạnh tranh. Nó sẽ làm bạn bực mình và truyền cảm hứng cho nỗi sợ hãi, ghen tị và những cảm xúc khác. Nhưng bạn không thực sự bận tâm vì bạn đã hướng tới mục tiêu và nhiệm vụ. Và thường có nhiều cách để làm việc với đối thủ theo cách tích cực, và tăng quy mô thị trường cho bạn.

Naval: Nó phụ thuộc vào bản chất của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp công nghệ tốt nhất ở Thung lũng Silicon có xu hướng trở thành người chiến thắng. Khi bạn nhìn thấy sự cạnh tranh, nó có thể khiến bạn bay vào một cơn thịnh nộ. Bởi vì nó thực sự gây nguy hiểm cho mọi thứ bạn đã xây dựng.

Nếu tôi mở một nhà hàng và nó là một phiên bản thú vị hơn của cùng một nhà hàng mở ra ở một thị trấn khác, thì điều đó thật tuyệt vời. Tôi sẽ sao chép những gì hoạt động tốt và bỏ đi những gì nó không hoạt động. Vì vậy, nó phụ thuộc vào bản chất của doanh nghiệp.

Thông thường, các doanh nghiệp dường như đang cạnh tranh trực tiếp nhưng thực sự không phải vậy.

Nếu bạn chơi một trò chơi ngu ngốc. Bạn sẽ giành được một giải thưởng ngu ngốc. Nó không rõ ràng ngay bây giờ vì bạn đã bị mù bởi sự cạnh tranh. Nhưng vài năm sau kể từ bây giờ, nó sẽ rõ ràng.

My first company got caught in the wrong game — Công ty đầu tiên của tôi được đưa vào môt trò chơi sai.

Một trong những start up đầu tiên của tôi là Epinions, một trang web đánh giá sản phẩm trực tuyến độc lập với Amazon. Không gian đó

cuối cùng đã biến thành TripAdvisor và Yelp, đó là nơi chúng ta nên đến.

Chúng ta nên có nhiều đánh giá tại địa phương. Một đánh giá về mặt hàng khan hiếm như một nhà hàng địa phương có giá trị hơn một mặt hàng như máy ảnh có 1.000 đánh giá trên Amazon.

Trước khi chúng ta có thể đến đó, chúng ta đã bị cuốn vào trò chơi so sánh mua sắm. Chúng ta bị cuốn vào cuộc cạnh tranh khốc liệt với nhau.

Toàn bộ không gian đã đi về số không vì Amazon đã giành phần thắng về bán lẻ thương mại điện tử hoàn toàn. Không cần so sánh giá cả. Mọi người chỉ cần đến Amazon.

Chúng ta đã nhận được giải thưởng booby vì chúng ta đã bị cuốn vào cuộc cạnh tranh với một loạt các đồng nghiệp. Chúng ta nên nhìn vào những gì người tiêu dùng thực sự muốn và xác thực với chính mình.

Nếu chúng ta xác thực với chính mình, chúng ta sẽ làm tốt hơn.

33. Eventually You Will Get What You Deserve — Cuối cùng thì bạn cũng sẽ có được thứ bạn xứng đáng.

Nivi: Chúng ta đang nói về làm việc với tầm nhìn dài hạn. Và chủ đề tiếp theo là: **"Áp dụng kiến thức đặc biệt, cùng với đòn bẩy, thì cuối cùng bạn sẽ xứng đáng có được thứ bạn muốn"**

Tôi sẽ bổ sung thêm: Phán đoán tốt, có trách nhiệm, và áp dụng kỹ năng đọc.

Naval: Nói cách khác "Nó phải cần có thời gian". Khi bạn đã có tất cả các mảnh ghép, thì nó vẫn cần phải có một khoảng thời gian không xác định bạn phải đặt vào đó. Nếu bạn ngồi đó tính thời gian, bạn sẽ thiếu kiên nhẫn trước khi mọi thứ đến.

Bạn phải thực sự chắc chắn rằng, mọi thứ cần thời gian. Life is long.

Charlie Munger có câu nói như này khi ai đó hỏi ông về cách kiếm tiền. Ông nói rằng câu hỏi mà người hỏi thực sự muốn hỏi ông là ***"Làm sao để được tôi được như bạn, cách nhanh chóng?"***

Ai cũng muốn cách nhanh chóng. Nhưng thế giới này là nơi mà sự nhanh chóng không giúp ích được cho bạn. Bạn phải đưa thời gian vào đó. Bạn phải đưa hàng nhiều giờ vào. Bạn phải đưa bản thân vào vị trí cùng với kiến thức đặc biệt, trách nhiệm, đòn bẩy, bộ kỹ năng của riêng tốt nhất của bạn vào việc mà bạn làm.

Và bạn phải tận hưởng công việc đó, tiếp tục làm, tiếp tục và tiếp tục. Đừng theo dõi, đừng ngồi đếm thời gian. Bởi vì bạn làm vậy bạn sẽ thiếu kiên nhẫn.

Tôi nhìn lại sự nghiệp của mình, tất cả những người tôi cho là xuất sắc và cực kỳ chăm chỉ ở 2 thập kỷ trước họ đều thành công hiện giờ, hầu hết không có ngoại lệ. Với thời gian ở quy mô đủ lâu, bạn sẽ có được thứ bạn muốn.

Nhưng nó có thể là 10 năm, 20 năm. Đôi khi nó là 5 năm. Nếu nó là 5 hay 3, và nếu bạn của bạn có được điều đó trước bạn, nó có thể làm bạn phát điên. Những người đó là ngoại lệ. Và với mỗi lần thắng, sẽ có nhiều lần thất bại.

Một điều quan trọng trong kinh doanh: Bạn chỉ cần đúng một lần. Nó giống như việc bạn sút bóng vào khung thành. Bạn có thể thực hiện một cú sút vào mục tiêu sau mỗi 3–5 năm, chậm nhất có thể là 10 năm 1 lần. Hoặc nhanh nhất là mỗi năm một lần, tùy thuộc vào cách bạn lặp lại các bước khởi động. Nhưng điều bạn cần là đúng một lần.

Bạn thực sự muốn giỏi điều mà thị trường đánh giá?

Nivi: Kết quả cuối cùng của bạn sẽ tương xứng với sự khác biệt về

kỹ năng đặc biệt bạn có, tương xứng với số lần đòn bẩy bạn áp dụng cho kiến thức đó, số lần bạn phán đoán đúng, số lần bạn chịu trách nhiệm cho kết quả, số lần bạn tạo ra giá trị cho xã hội. Và hãy biết kết hợp việc bạn tiếp tục làm và tiếp tục phát triển thông qua việc đọc và học.

Naval: Đó là cách thực sự tốt để tóm lại ý trên. Bạn nên thử phác thảo việc đó bằng phương trình.

Người ta nói rằng, hãy thử áp dụng toán học vào những gì là triết học. Tôi đã từng thấy điều đó, khi tôi nói điều này nó có phần trái ngược với điều kia nếu coi nó như toán học. Nhưng về mặt nội dung nó rõ ràng là khác nhau.

Tôi sẽ lấy vd, nhiều người nói rằng “*desire is suffering — Ham muốn là đau khổ*”, nhưng bạn biết đấy, Đức Phật nói rằng “*All greatness comes from suffering — Những điều vĩ đại đến từ sự đau khổ*”. Vậy nó có nghĩa là như vậy? mọi điều vĩ đại đến từ đau khổ?. Đó không phải toán học. Bạn không thể chỉ mang các biến xung quanh vào và tạo ra kết quả logic tuyệt đối. Bạn phải biết cách làm sao để áp dụng mọi thứ.

Bạn không nên phân tích qua nhiều về nó

Đó là thứ mà các nhà vật lý gọi “false precision — độ chính xác giả”. Khi bạn lấy 2 ước tính nhân chúng lại, bạn sẽ có con số 4 về độ chính xác. Nhưng những điểm thập phân không thực sự được tính. Bạn không có dữ liệu, không có kiến thức đó. Càng nhiều biến ước lượng bạn có, sai số càng lớn với mô hình.

Cho thêm nhiều thứ phức tạp vào quá trình đưa ra quyết định sẽ làm bạn có được câu trả lời sai. Tốt hơn là nên chọn 1 hoặc 2 thứ tốt nhất. Hãy hỏi bản thân: Tôi giỏi điều gì nhất, dựa theo sự quan sát và người tôi tin cậy, và điều mà thị trường đánh giá.

Chỉ cần 2 biến đó là đủ. Nếu bạn giỏi điều gì, hãy tiếp tục với nó. Bạn sẽ phát triển được khả năng phán đoán. Nếu bạn giỏi điều đó và yêu thích việc đó, cuối cùng người ta sẽ trao cho bạn nguồn tài trợ, và bạn sẽ không sợ việc phải chịu trách nhiệm. Như vậy mảnh ghép sẽ được lắp vào đúng vị trí.

Sản phẩm phù hợp thị trường là điều không thể tránh khỏi nếu bạn đang làm điều mình yêu thích và thị trường cần nó.

34. Reject Most Advice — Hầu hết những lời khuyên là vô ích.

Nivil: Một trong những tw tiếp theo là: ***“Tránh xa những người trở***

nên giàu có cách nhanh chóng. Họ chỉ muốn đưa cho bạn tấm vé số của họ”

Naval: Điều này thường đúng với hầu hết những lời khuyên. Hãy quay lại với Scott Adams—systems not goals “Hệ thống hay mục tiêu”. Nếu bạn hỏi những người thành công những điều họ làm, họ sẽ nói chính xác những gì họ đã thực hiện, những những điều đó không áp dụng cho bạn. Họ chỉ đang đưa cho bạn tấm vé số của họ.

Nó như là thứ gì đó lấp lánh. Có những điều cần phải học, nhưng bạn không thể lấy chính xác tình huống và bản đồ chỉ dẫn đó cho chính bạn. Những nhà sáng lập tốt nhất mà tôi biết họ đều đọc và nghe tự mọi người. Nhưng họ làm lơ hầu hết và tự tạo mindset riêng cho chính họ.

Họ có mô hình nội bộ riêng để biết cách áp dụng mọi thứ với tình huống riêng của họ. Họ không ngần ngại loại bỏ thông tin thừa thãi, hay không phù hợp. Nếu bạn khảo sát đủ, tất cả các lời khuyên đều là vô dụng.

Bạn phải có quan điểm riêng. Khi thứ gì đó đến với bạn, hãy tự hỏi: Điều này là đúng?, nó có đúng với bối cảnh bên ngoài của người áp dụng nó? Nó đúng với bối cảnh của tôi không? Và tôi thực sự muốn áp dụng chúng chứ?

Bạn phải từ chối hầu hết lời khuyên. Nhưng phải lắng nghe vừa đủ chúng, đọc vừa đủ chúng, để biết thứ gì cần từ chối và thứ gì chấp nhận được.

Thậm chí với series này của tôi, bạn cần xem xét mọi thứ. Nếu thứ gì bạn cảm thấy không đúng với bạn, hãy loại chúng sang 1 bên. Nếu có quá nhiều thứ dường như không đúng nữa, hãy ngừng theo dõi.

35 .There Are No Get Rich Quick Schemes — Không có mô hình làm giàu nhanh chóng.

Get rich quick schemes are just someone else getting rich off you.

Làm giàu nhanh chóng là hình thức để người khác kiếm tiền từ chính bạn.

There are no get rich quick schemes

Naval: Thế giới này là một nơi hiệu quả. Nếu có bất kỳ cách làm giàu nào dễ dàng và nhanh chóng thì nó đã được khai thác triệt để. Sẽ có rất nhiều người bán cho bạn ý tưởng, mô hình cách kiếm ra tiền. Vd họ sẽ luôn bán giá $79.95 cho khóa học, audiobook hay hội thảo.

Điều đó tốt thôi. Ai cũng cần ăn, ai cũng cần kiếm sống. Và chúng có

thể là những tip cho cuộc sống. Nhưng nếu họ đưa ra cho bạn lời khuyên hữu ích, chất lượng cao và thừa nhận rằng đó là một hành trình đầy khó khăn và sẽ mất rất nhiều thời gian, thì tôi nghĩ đó sẽ thực tế hơn.

Nhưng nếu họ đang bán cho bạn một kế hoạch làm giàu nhanh chóng — cho dù đó là tiền điện tử — crypto hay đó là bán hàng online hay hội thảo — thì đó là họ đang kiếm tiền từ bạn. Đó là kế hoạch làm giàu nhanh chóng của họ. Nó sẽ không phải hiệu quả với bạn.

We don’t have ads because it would ruin our credibility

Khi làm series này, chúng tôi không có quảng cáo, vì đó sẽ hủy hoại uy tín của chúng tôi.

Điều duy nhất về toàn bộ series và podcast này là chúng tôi không quảng cáo. Chúng tôi không thay đổi vì thứ gì. Chúng tôi không bán thứ gì. Không phải bởi vì tôi không muốn kiếm tiền — Nó luôn là điều tốt để kiếm tiền, chúng tôi đang làm việc tại đây — nhưng vì nó có thể phá hủy toàn bộ uy tín của doanh nghiệp. Nếu tôi nói rằng “Tôi biết cách làm giàu, và tôi sẽ bán nó cho bạn” thì điều này sẽ hủy hoại chúng tôi.

Khi tôi còn trẻ, một trong những cuốn sách mà tôi thích về chủ đề

này là : “How To Get Rich — Làm sao để giàu có” của Felix Dennis, sáng lập Maxim Magazine. Anh ấy có nhiều điều hay ho trong đó và nhiều hiểu biết sâu sắc trong cuốn sách.

Bất cứ khi nào tôi đọc điều gì đó của anh ấy hoặc của người sáng lập GoDaddy sáng lập Bob Parsons hoặc Andrew Carnegie — những người đã rất giàu có và rõ ràng họ biết cách kiếm tiền trong những lĩnh vực khác, chứ không phải bằng cách bán dòng chữ “cách làm giàu” — họ có uy tín . Bạn chỉ cần tin tưởng họ.

Họ không cố gắng kiếm tiền từ bạn. Rõ ràng là họ đang đứng ngoài trò chơi địa vị — bạn luôn phải có động lực để làm điều gì đó.

Every founder has to lie to every employee

Mọi nhà sáng lập đều phải nói dối nhân viên

Ở một mức độ nào đó, mọi người sáng lập đều phải nói dối mọi nhân viên của công ty. Họ phải thuyết phục nhân viên, “Tốt hơn là bạn nên làm việc cho tôi hơn là làm những gì tôi đã làm hay là làm việc cho chính bạn.”

Tôi đã từng có thời gian khó khăn với điều đó.

Theo tôi, cách trung thực duy nhất để làm điều này là nói với những người mà tôi tuyển dụng: *“Bạn sẽ trở thành doanh nhân trong công ty này và ngày bạn sẵn sàng bắt đầu công việc tiếp theo của riêng mình, tôi sẽ hỗ trợ bạn. Tôi sẽ không bao giờ cản trở bạn thành lập công ty. Nhưng đây có thể là một nơi tốt để bạn học cách xây dựng một đội nhóm tốt và xây dựng một nền văn hóa tốt; làm thế nào để tìm sản phẩm phù hợp thị trường; làm thế nào để hoàn thiện các kỹ năng của bạn; và gặp gỡ một số người tuyệt vời trong khi bạn tìm ra chính xác những gì bạn sẽ làm. Bởi vì định vị, thời điểm và cân nhắc rất quan trọng khi thành lập công ty ”*.

Điều mà tôi chưa bao giờ có thể làm là nhìn thẳng vào mặt họ và nói, *“Bạn phải có mặt tại bàn làm việc của mình trước 8 giờ sáng.”* Bởi vì tôi sẽ không ở bàn làm việc của mình trước 8 giờ sáng. Tôi muốn tự do của mình. Tôi chưa bao giờ có thể nói với họ rằng *“Hôm nay bạn làm giám đốc thật tuyệt và ngày mai bạn sẽ là VP”* để đưa họ vào con đường sự nghiệp lạnh lùng đó. Vì bản thân tôi không tin vào điều đó.

Anyone giving advice on how to get rich should have made their money elsewhere

Bất cứ ai đưa ra lời khuyên về cách làm giàu thì nên kiếm tiền ở nơi khác

Nếu ai đó đưa ra lời khuyên về cách làm giàu và họ cũng đang kiếm tiền từ nó, thì họ nên kiếm tiền ở nơi khác. Bạn không muốn học cách trở nên cân đối từ một người béo. Bạn không muốn học cách hạnh phúc từ một người trầm cảm. Vì vậy, bạn không muốn học cách trở nên giàu có từ một người nghèo. **Tất nhiên bạn cũng sẽ không muốn học cách trở nên giàu có từ một người kiếm tiền bằng cách nói với mọi người cách trở nên giàu có**. Điều đó thật đáng ngờ.

Nivi: Bất cứ khi nào bạn thấy ai đó trở nên giàu có theo một số lời khuyên của một chuyên gia về làm giàu, hãy nhớ rằng trong bất kỳ quá trình ngẫu nhiên nào, nếu bạn thực hiện nó đủ lâu và nếu đủ người tham gia vào nó, bạn sẽ luôn nhận được mọi kết quả có thể xảy ra với xác suất là **một**.

Naval: Có rất nhiều lỗi ngẫu nhiên trong đó. Đây là lý do tại sao bạn phải tuyệt đối và hoàn toàn phớt lờ các nhà báo kinh doanh và các nhà kinh tế học khi họ nói về các công ty tư nhân.

Tôi sẽ không nêu tên, nhưng khi một nhà kinh tế học nổi tiếng nói về Bitcoin hoặc khi một nhà báo kinh doanh tấn công công ty mới nhất sắp IPO, điều đó hoàn toàn vô nghĩa. Những người đó chưa bao giờ xây dựng bất cứ thứ gì. Họ là những nhà phê bình chuyên nghiệp. Họ không biết gì về kiếm tiền. Tất cả những gì họ biết là làm thế nào để

chỉ trích và nhận được nhiều lượt xem. Và bạn thực sự sẽ buồn ngủ nếu đọc chúng. Bạn đang lãng phí tế bào thần kinh.

Tôi sẽ để lại cho bạn một câu trích dẫn từ Nassim Taleb người mà tôi thích. Ông ấy nói, "*To become a philosopher king, start with being a king, not being a philosopher. — Để trở thành một vị vua triết học, hãy bắt đầu với việc trở thành một vị vua, chứ không phải là một triết gia."*

Nivi: Tôi rất vui vì anh đã giới thiệu Taleb, bởi vì tôi sẽ kết thúc điều này bằng tiêu đề cuốn sách đầu tiên của Taleb, "**Fooled By Randomness**. — Bị đánh lừa bởi sự ngẫu nhiên".

Naval: Một trong những lý do khiến chúng ta hơi mơ hồ trong podcast này là vì chúng tôi đang cố gắng đưa ra các nguyên tắc vượt thời gian, thay vì đưa cho bạn các tấm vé số trúng giải từ hôm qua.

36. A Calm Mind, a Fit Body, a House Full of Love — Tâm trí bình thản, Cơ thế khỏe manh, và ngôi nhà hạnh phúc.

Nivi: Tw cuối trong chủ đề về làm việc cho dài hạn là: ***"Cuối cùng khi bạn giàu có, bạn sẽ nhận ra đó không phải là thứ bạn thực sự tìm kiếm từ bạn đầu. Nhưng là cho một ngày nào đó***"

Naval: Đây là một chủ đề kéo dài nhiều giờ đồng hồ. Tôi nghĩ đó là

một cách thực sự thông minh để kết thúc toàn bộ sự việc. Nó trả lời cho những người nói, “Làm giàu có ích lợi gì?” Có rất nhiều người thích tỏ ra đức hạnh chống lại ý tưởng tạo ra của cải hoặc kiếm tiền.

Nó cũng đúng. Vâng, tiền sẽ giải quyết mọi vấn đề liên quan đến tiền bạc của bạn. Nhưng nó không đưa bạn đến mọi nơi.

Điều đầu tiên bạn nhận ra khi kiếm được nhiều tiền thì bạn vẫn luôn là con người cũ. Nếu bạn hạnh phúc, bạn vẫn sẽ hạnh phúc. Nếu bạn không vui, bạn sẽ vẫn không hạnh phúc. Nếu bạn bình tĩnh, tận hưởng và bình an, bạn vẫn là người đó. Tôi biết rất nhiều người rất giàu có nhưng cực kỳ thất thường. Tôi biết rất nhiều người giàu có nhưng cuộc sống gia đình thực sự tồi tệ. Tôi biết rất nhiều người giàu có nhưng bên trong họ lại là một mớ hỗn độn.

A calm mind, a fit body and a house full of love must be earned

Một tâm trí bình an, một cơ thể khỏe mạnh, và một ngôi nhà hạnh phúc thì phải bỏ công sức ra để kiếm được.

Tôi sẽ dựa vào một tweet khác mà tôi đã đưa ra. Đó là dòng tweet yêu thích của tôi. Nó không nhất thiết phải là thông tin chi tiết nhất hay hữu ích nhất. Nó thậm chí không phải là thứ tôi nghĩ đến nhiều nhất. Nhưng khi tôi nhìn vào, nó làm tôi phải suy ngẫm. Và đó là: “**A**

fit body, a calm mind, a house full of love. These things cannot be bought — they must be earned. — *Một tâm trí bình an, một cơ thể khỏe mạnh, và một ngôi nhà hạnh phúc. Những thứ này không thể mua được — mà phải bỏ công sức để kiếm được*”.

Ngay cả khi bạn có tất cả tiền trên thế giới, bạn không thể có ba thứ đó. Jeff Bezos vẫn phải làm việc chăm chỉ. Anh ấy vẫn phải làm việc với cuộc hôn nhân của mình. Và trạng thái tinh thần bên trong của anh ấy vẫn sẽ không bị các sự kiện bên ngoài kiểm soát. Nó sẽ dựa trên mức độ bình tĩnh và bình an bên trong anh ấy.

Vì vậy, tôi nghĩ ba điều đó — sức khỏe của bạn, sức khỏe tinh thần của bạn và các mối quan hệ thân thiết của bạn — là những thứ bạn phải trau dồi. Chúng có thể mang lại cho bạn nhiều bình yên và hạnh phúc hơn bất kỳ số tiền nào từng có.

Practical advice for a calmer internal state

Lời khuyên thiết thực để có trạng thái nội tâm bình tĩnh hơn

Làm thế nào để có được một loạt tweet trong lúc tôi đang làm việc. Tôi có khoảng 100 tweet trên đó. Thật khó để nói bất cứ điều gì mà không bị tấn công từ nhiều người, đặc biệt là trên Twitter hiện nay. Vì vậy, tôi đã do dự khi làm điều đó. Tôi muốn nhắm mục tiêu nó

cho một loại người rất cụ thể.

Có rất nhiều người không tin rằng làm việc bằng nội nội tâm là hữu ích. Họ quá chú trọng đến ngoại cảnh. Và điều đó ổn, không có gì sai với điều đó.

Tôi muốn tạo một tweetstorm cung cấp lời khuyên thiết thực cho những người hàng ngày muốn có trạng thái nội tâm bình tĩnh hơn. Một tập hợp các hiểu biết, nhận thức, nửa sự thật và sự thật, nếu bạn tiếp thu chúng đúng cách — và, một lần nữa, đây là những gợi ý cho những ý tưởng bạn đã có và kinh nghiệm bạn đã có — mà nếu bạn ghi nhớ những điều này, hãy từ từ nhưng đều đặn nó sẽ giúp bạn có những nhận thức nhất định sẽ dẫn bạn đến trạng thái nội tâm bình tĩnh hơn. Đó là những gì tôi muốn làm.

A lot of divorces happen over money, a lot of battles happen over internal anger

Rất nhiều cuộc ly hôn xảy ra vì tiền, rất nhiều cuộc chiến xảy ra vì sự nóng giận từ bên trong.

Tôi nghĩ rằng một gia đình yêu thương và các mối quan hệ thực sự tốt là điều nên có. Nếu bạn có một tâm trí bình tĩnh và bạn đã kiếm được tiền, bạn nên có những mối quan hệ tốt. Không có lý do gì để

bạn không làm vậy. Rất nhiều cuộc ly hôn xảy ra vì tiền. Thật không may, đó là thực tế.

Rất nhiều cuộc khẩu chiến bên ngoài xảy ra vì trạng thái bên trong của bạn không tốt. Khi nội tâm bình yên một cách tự nhiên, bạn sẽ ít gây gổ hơn. Bạn sẽ yêu nhiều hơn mà không mong đợi được đáp lại. Điều đó sẽ giải quyết vấn đề liên quan tới quan hệ bên ngoài.

Nivi: Tóm lại: Tiền giải quyết vấn đề liên quan tới tiền bạc của bạn. Tiền mua cho bạn tự do trong thế giới vật chất. Và tiền cho phép bạn không cần làm những điều bạn không muốn.

Naval: Vâng. Đối với tôi, mục đích cuối cùng của tiền là để bạn không cần phải ở một nơi cụ thể, vào một thời điểm cụ thể, hay làm bất cứ điều gì mà bạn không muốn.

37. Being Ethical Is Long-Term Greedy—Đạo đức là "tham" về dài hạn.

Ethics isn't something you study; it's something you do

Đạo đức không phải là thứ bạn học, mà nó là thứ bạn làm.

Nivi: Trong tweetstorm "How to Get Rich", bạn đã liệt kê những lời

khuyên mọi người nên học, như lập trình, bán hàng, đọc, viết và toán học. Một trong những mục cuối cùng được đặt lên trên là đạo đức, đó là điều bạn đề nghị mọi người suy nghĩ.

Naval: Tôi định đưa ra điều đó như một sự nhượng bộ với những người tin rằng kiếm tiền là xấu xa hay nghĩ rằng cách duy nhất để kiếm tiền là trở nên xấu xa. Nhưng rồi tôi nhận ra đạo đức không nhất thiết phải là thứ bạn học. Đó là điều bạn nghĩ đến — và là điều gì đó bạn làm.

Mọi người đều có một quy tắc đạo đức cá nhân. Nơi chúng ta nhận được quy tắc đạo đức của chúng ta khác nhau đối với mọi người. Tôi không thể chỉ cho bạn một cuốn sách giáo khoa. Tôi có thể chỉ cho bạn một số văn bản La Mã hoặc Hy Lạp, nhưng điều đó không đột nhiên khiến bạn có đạo đức được.

Có **Quy tắc Vàng** như sau: ***"Do unto others as you would have them do unto you. —*** *Hãy đối xử với người khác như cách bạn muốn họ đối xử với bạn.*" Hoặc có **Quy tắc bạc** của Nassim Taleb, đó là, ***"Don't do unto others what you don't want them doing unto you. —*** *Đừng làm cho người khác những gì bạn không muốn họ làm với bạn.*"

Trust leads to compounding relationships

Lòng tin sẽ dẫn tới những mối quan hệ kép.

Khi bạn kinh doanh đủ lâu, bạn sẽ nhận ra mức độ quan trọng của niềm tin. Đó là về sự tin tưởng vì bạn sẽ nhận được lãi kép. Bạn muốn làm việc với những người đáng tin cậy trong thời gian dài mà không phải đánh giá lại mọi cuộc thảo luận hoặc liên tục nhìn trước ngó sau vì điều gì đó.

Theo thời gian, bạn sẽ bị thu hút để làm việc với một số loại người nhất định. Tương tự, những người đó sẽ bị thu hút làm việc với những người có đạo đức khác. Như vậy đó là sự kết nối về mặt đạo đức.

Being ethical attracts other long-term players

Có đạo đức sẽ thu hút những người chơi lâu dài khác

Bạn muốn có đạo đức vì nó thu hút những người chơi lâu dài khác trong mạng lưới. Họ luôn muốn làm ăn với những người có đạo đức.

Nếu đạo đức là thứ bạn dày công xây dựng, hay nó là danh tiếng của bạn, mọi người cuối cùng sẽ trả tiền cho bạn để thực hiện các giao dịch thông qua bạn. Sự tham gia của bạn sẽ xác thực các giao dịch và đảm bảo chúng được thực hiện; bởi vì bạn sẽ không tham gia vào

những thứ chất lượng thấp, hay những thứ gian lận.

Being ethical is long-term greedy

Bạn có thể có đạo đức đơn giản vì bạn nhần ra đó là tham lam về lâu dài. Tôi thậm chí có thể phác thảo một khuôn khổ cho các phần khác nhau của đạo đức chỉ dựa trên ý tưởng về sự ích kỷ lâu dài.

Ví dụ, bạn muốn trung thực vì nó để lại cho bạn một đầu óc tỉnh táo. Bạn không muốn có hai luồng chạy trong đầu, đó là những lời nói dối mà bạn phải nhìn trước ngó sau để đề phòng — và bên kia là sự thật. Nếu thành thật, bạn chỉ phải nghĩ về một thứ mỗi lần, điều này giúp giải phóng năng lượng tinh thần và giúp bạn suy nghĩ sáng suốt hơn.

Ngoài ra, bằng cách trung thực, bạn đang từ chối những người chỉ muốn nghe những lời nói dối. Bạn loại bỏ những người đó ra khỏi mạng lưới của mình. Đôi khi điều đó gây đau đớn, đặc biệt là với bạn bè và gia đình; nhưng về lâu dài, bạn tạo không gian cho những người thích bạn theo đúng cách của bạn. Đó là lý do ích kỷ để trở nên thành thật.

Nếu bạn thực hiện những giao dịch công bằng, bạn sẽ được trả công về lâu dài.

Đàm phán đưa ra một ví dụ điển hình khác. Nếu bạn là mẫu người luôn cố gắng đạt được thỏa thuận tốt nhất cho mình, bạn sẽ giành được rất nhiều giao dịch sớm có lợi và cảm giác sẽ rất tuyệt.

Mặt khác, một số người sẽ nhận ra rằng bạn luôn muốn nhận phần hơn và không hành động công bằng thì họ sẽ có xu hướng tránh mặt bạn. Theo thời gian, đó là những người cuối cùng trở thành người giao dịch trong mạng của bạn. Mọi người đến để được nhận sự công bằng hoặc để tìm hiểu xem điều gì là hợp lý.

Những giao dịch công bằng sẽ làm bạn chưa nhận được phần thưởng trong ngắn hạn. Nhưng về dài hạn, mọi người sẽ muốn giao dịch với bạn. Bạn giống như trung tâm của thị trường. Bạn sẽ có nhiều thông tin hơn, lòng tin từ nhiều người, và danh tiếng. Và nhiều người sẽ đến giao dịch với bạn cho dài hạn.

Khôn ngoan là việc nhận ra lợi ích dài hạn liên quan tới hành động của bạn. Khoảng thời gian của bạn càng dài, bạn càng khôn ngoan hơn với mọi người xung quanh mình.